Gene Callahan

Ekonomia dla normalnych ludzi

Wprowadzenie do Szkoły Austriackiej

www.fijor.com

Ekonomia dla normalnych ludzi

Wprowadzenie do szkoły austriackiej

Gene Callahan

Ekonomia dla normalnych ludzi

Wprowadzenie do szkoły austriackiej

Przekład
Jan M. Fijor

Fijor Publishing

Tytuł oryginału: *Economics for Real People. An Introduction to the Austrian School*

Przekład: Jan M. Fijor

Projekt okładki: Dorota Ałaszewska

Redakcja: Mateusz Machaj, Krzysztof Kabala

Korekta: Agnieszka Janiak

Redakcja techniczna: Anna Szarko

Copyright © 2002 by Glen Callahan
Copyright for the Polish edition by Fijorr Publishing Company © 2012

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej książki nie może być reprodukowana jakimkolwiek sposobem – mechanicznie, elektronicznie, drogą fotokopii czy tp. – bez pisemnego zezwolenia wydawcy, z wyjątkiem recenzji i referatów, kiedy to osoba recenzująca lub referująca ma prawo przytaczać krótkie wyjątki z książki, z podaniem źródła pochodzenia.

ISBN: 978-89812-01-0

Dystrybucja wysyłkowa za pośrednictwem Internetu:
fijorr@fijorr.com lub **www.fijor.com**

Wydanie drugie – Warszawa 2012

Spis treści

Od Wydawcy 7
Wstęp. Bądźmy żywi 11

CZĘŚĆ 1
NAUKA O LUDZKIM DZIAŁANIU 15

Rozdział 1. O naturze ekonomii 17
Rozdział 2. O położeniu człowieka odosobnionego 29
Rozdział 3. O elemencie czasu w ludzkim działaniu 39

CZĘŚĆ 2
PROCES RYNKOWY 47

Rozdział 4. O wymianie bezpośredniej i porządku społecznym 49
Rozdział 5. O wymianie pośredniej i rachunku ekonomicznym 65
Rozdział 6. O stosowaniu wyimaginowanych konstrukcji w ekonomii . . 77
Rozdział 7. O rolach ekonomicznych i teorii dystrybucji 81
Rozdział 8. O miejscu kapitału w gospodarce 97
Rozdział 9. O skutkach wahań w podaży pieniądza 107

CZĘŚĆ 3
MANIPULOWANIE RYNKIEM 121

Rozdział 10. O problemach wspólnoty socjalistycznej 123
Rozdział 11. O ingerencji państwa w procesy rynkowe 135
Rozdział 12. O cenach minimalnych, cenach maksymalnych
i innych sposobach wpływania na ceny rynkowe 145
Rozdział 13. O przyczynach cyklicznych wahań w biznesie 155
Rozdział 14. O poprawianiu rynku przy pomocy regulacji 175
Rozdział 15. O pozytywnych i negatywnych kosztach zewnętrznych . . 183
Rozdział 16. O teorii wyboru drogi 191
Rozdział 17. O wysiłkach państwa w celu promowania przemysłu 201

CZĘŚĆ 4
WŁAŚCIWIE POJĘTA SPRAWIEDLIWOŚĆ SPOŁECZNA 213

Rozdział 18. O ekonomii politycznej szkoły austriackiej 215

Suplement A. Krótka historia szkoły austriackiej 227

Suplement B. Ekonomia prakseologiczna a ekonomia matematyczna . 237

Indeks 243

Od Wydawcy

Omawiając „wpływ korzyści skali na doskonałość konkurencji" – autor książki zatytułowanej *Organizacja rynku i konkurencja*, Wojciech Łyszkiewicz pisze we wstępie: „Zajmiemy się teraz analizą technologii kompatybilnej ze strukturą rynkową doskonałej konkurencji". Czekamy więc w napięciu, co też tam autor zaproponuje dalej, wszak konkurencja to zagadnienie w gospodarce wolnorynkowej naczelne. I oto mamy: „Wykażemy, że założenie o doskonałej konkurencyjności rynku ogranicza zbiór możliwych rynków bardziej, niż by się mogło wydawać, zwłaszcza w długim okresie". Wprawdzie nic z tego nie rozumiemy, ale autor zaraz przychodzi nam w sukurs, podając serię wzorów na funkcję produkcji, krótkookresowej równowagi konkurencyjnej i równowagi długookresowej. Nie będę ich tu przytaczać, ponieważ mój edytor tekstu nie dysponuje oznaczeniami całek, różniczek, sum i kwantyfikatorów teorii zbiorów, a poza tym, uważam te wzory za... aberrację.

Niestety, współczesna literatura ekonomiczna, zwłaszcza w wydaniu postmarksistowskim i postkeynesistowskim roi się od podobnych wzorów, równań i wykresów. Mają one wykazać jak wielka jest mądrość autora i waga podejmowanych przezeń wysiłków. Wyrafinowane równania zdominowały naukę ekonomii nawet w odniesieniu do tak podstawowych zjawisk, jak konkurencja, ceny, popyt i podaż. Z tej praktycznej, elementarnej wiedzy o ludzkim działaniu uczyniono zbyteczną abstrakcję, która rzadko kiedy ma coś wspólnego z rzeczywistością. Konia z rzędem temu, kto w oparciu o te formuły matematyczne jest w stanie prowadzić działalność gospodarczą czy przewidzieć swoje przyszłe decyzje. A przecież o to w ekonomii chodzi!

Matematyzacja i formalizacja stały się niezawodną receptą na ekonomiczny Olimp. Ba, od nich zależy sukces i uznanie w naukowym świecie. Im bardziej jakaś teoria mija się z praktyką, tym ma ona większe szanse na zdobycie najbardziej wymarzonego trofeum, jakim jest Nagroda Nobla w ekonomii. Można nawet pokusić się o stworzenie portretu potencjalnego noblisty – ekonomisty. Idealny kandydat do tej nagrody to człowiek zajmujący się wysoce abstrakcyjną teorią, której żaden przedsiębiorca, biznesmen czy inwestor nie tylko nie rozumieją, a wręcz zrozumieć nie powinni.

Na ostatnie 10 „Nobli" z ekonomii, pod powyższą charakterystykę podpada co najmniej siedem. Szczytowym osiągnięciem tak rozumianej „ekonomii" jest ubiegłoroczna (2003) nagroda przyznana dwóm uczonym – Amerykaninowi, Robertowi F. Engle'owi za – uwaga! – „stworzenie metod analizy szeregów chronologicznych charakteryzujących się zmiennością w czasie", i Brytyjczykowi: Clive W.J. Grangerowi za „stworzenie metod analizy szeregów chronologicznych zmiennych o wspólnym trendzie".

Czy ktoś wie o co w nich chodzi? Czy to ma być ekonomia? Nauka o ludzkich zachowaniach zmierzających do poprawy naszego bytu na Ziemi? O tym, jak gospodarować zasobami, których mamy ciągły niedobór, a w związku z tym, że można je używać alternatywnie, potrzebny jest mechanizm, który nam wskaże właściwą drogę? Czy to jest właśnie wiedza, która uczy nas co zrobić, żeby z tego „co jest" uczynić „to, co być powinno"? Uczynić to, co chcielibyśmy, żeby nastąpiło? Bardzo wątpię, a przecież właśnie działalnością taką zajmują się od wieków – i to z powodzeniem – zwykli, często niewykształceni ludzie.

Rynek, który jest przedmiotem zainteresowania ekonomistów nie jest bytem stałym, czy nawet stabilnym. Bytem, który można by precyzyjnie opisać przy pomocy równań i całek. Rynek jest procesem dynamicznym, bowiem ludzie, którzy go tworzą zmieniają się w czasie i przestrzeni. Statystycznie nasz biznes może prowadzić działalność modelową, w praktyce jednak może upaść z powodu, którego najbardziej skomplikowany model matematyczny nie jest w stanie przewidzieć.

Kiedy w czerwcu 1986 roku, Rada Nadzorcza koncernu Coca Cola oznajmiła, że jej prezes, Robert C. Goizueta cierpi na chorobę nowotworową, cena akcji tej spółki spadła w ciągu kilku godzin o 20 proc. i spadała dalej przez kilka miesięcy, do czasu, aż p. Goizueta ogłosił, że o chorobie wiedział wcześniej i dlatego przygotował swojego następcę. I wtedy notowania akcji o symbolu KO poszybowały w górę o blisko 150 proc. Takich wahań cenowych żadna, nawet najbardziej fundamentalna analiza czy wymyślna teoria statystyczna nie jest w stanie przewidzieć, a tym bardziej zmierzyć. Uczeni, którzy się za coś takiego biorą przypominają średniowiecznych szarlatanów, którzy określali natężenie uczuć miłosnych kochanka przy pomocy ilości zjedzonych przezeń dań.

Ludzie zajmujący się działalnością gospodarczą potrzebują wiedzy, która byłaby praktyczna. Jak zwiększyć wysokość emerytur nie zwiększając obciążeń pracowniczych, jak zatrudnić bezproduktywny kapitał czy jak ruszyć gospodarkę dławioną wysokimi podatkami – to są problemy, przed jakimi staje dziś homo oeconomicus. Ekonomistów zajmujących się tymi zagadnieniami nie brakuje. Chilijczyk, Jose Piñera dokonał światowej rewolucji w dziedzinie prywatyzacji programów emerytalnych, Peruwiańczyk, Hernando de Soto, pokazał jak wyrwać ludzi z katastrofalnej

nędzy, a Amerykanin, William A. Niskanen przekonał prezydenta najpotężniejszego kraju świata, że panaceum na deficyt budżetowy i recesję są niskie podatki. Problem w tym, że mało kto tych uczonych lubi i docenia. Dominująca naukę ekonomii od niemal wieku, arogancja i ignorancja, uczyniły z wolności gospodarczej, wolnego wyboru, z wiedzy praktycznej i użytecznej, swoiste profanum, od którego pseudouczeni się odżegnują. Człowiek, ze swoimi przyziemnymi problemami, stał się dla nich, co najwyżej, przeszkodą utrudniającą rozwiązywanie równań w poszukiwaniu „punktów równowagowych". Jego miejsce zajęły indeksy, koszyki dóbr i modele. Konsekwencją takiego traktowania jest systematyczne oddawanie władzy nad ludzkim działaniem w ręce państwa, które w mniemaniu kapłanów tej wiedzy tajemnej jest bytem wszechmocnym, bytem, który ich darzy uznaniem.

Niniejszym oddajemy w ręce P.T. Czytelników *Ekonomię dla normalnych ludzi,* książkę będącą przystępnym kompendium wiedzy o szkole, która nigdy nie zapomniała jakie są prawdziwe funkcje ekonomii. Szkoła austriacka, bo o niej mowa, traktowała i traktuje człowieka jak podmiot działania, jego cel i sens. Praca Gene'a Callahana, współpracownika Instytutu Misesa z Alabamy, jest pierwszą w języku polskim, i jak dotąd jedyną, tak obszerną pozycją omawiającą podstawowe założenia szkoły austriackiej. I choć osiągnięcia Carla Mengera, Ludwiga von Misesa czy Murraya Rothbarda (n.b. cała „trójka" powinna nam być szczególnie bliska – Menger urodził się w Nowym Sączu, Mises we Lwowie, a rodzice Rothbarda wyemigrowali do USA z okolic Stanisławowa) są wciąż w świecie stosunkowo mało znane, wierzymy, że ich popularyzacja pomoże wreszcie zrozumieć podstawowe założenie „Austriaków": że ekonomia służy zwykłym ludziom, a nie karkołomnym konstrukcjom formalnym, choćby nawet wyglądały one szalenie niezwykle i mądrze.

Szacunek dla wolności wyboru, poszanowanie dla własności prywatnej, dla pracy i przedsiębiorczości to już tylko konsekwencje tego założenia, z których Fijorr Publishing Co. uczyniło swój manifest programowy. Kolejne prace autorów „austriackich" już wkrótce!

Jan M. Fijor
www.fijor.com

Wstęp
Bądźmy żywi

Usunięcie realizmu z nauczania ekonomii było niepowetowaną szkodą. Zadaniem ekonomii, jak utrzymuje szereg zwolenników ekonomii klasycznej, nie stało się rozpatrywanie zdarzeń, takimi jakimi są one w świecie realnym, lecz ograniczanie się do sił, które do tych zdarzeń – w jakiś nie do końca wyjaśniony sposób – doprowadziły. Celem ekonomii nie było więc wyjaśnienie procesu formowania się cen rynkowych, lecz opis czegoś, co na proces ten wpływa. Taka ekonomia nie zajmowała się żywym, realnym człowiekiem, lecz zjawiskiem znanym jako „człowiek ekonomiczny" – tworem różniącym się zasadniczo od człowieka z rzeczywistości.
Ludwig von Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science*

Dlaczego właśnie ta książka?

Być może zetknęliście się Państwo już gdzieś z austriacką szkołą ekonomii i ciekawi was, co to takiego. Albo może zniechęciliście się do nauki ekonomii z tradycyjnych podręczników czy periodyków, w związku z czym rozglądacie się za bardziej realistycznym spojrzeniem na ekonomię. Dominująca we współczesnym świecie, Szkoła Neoklasyczna, wydaje się opisywać zachowanie ludzi w sposób bardzo odległy od tego, co nazywamy ludzką aktywnością. Człowiek z podręczników ekonomii wydaje się być robotem sztywno podporządkowanym zestawowi równań „maksymalizujących jego użyteczność" w oparciu o zestaw parametrów. Mówi się, że to właśnie równanie wyznacza poziom podaży i popytu, w miejscu, które zwie się ceną równowagową – a więc ceną, przy której następuje „spotkanie" ilości pożądanej z ilością dostarczoną. Jakie jest miejsce człowieka w tym systemie równań? Naprawdę trudno odnieść te konstrukcje matematyczne do świata, w którym żyjemy. W jaki

sposób idea człowieka będącego rozwiązaniem takiego równania ma się do rewolucji islamskiej, do Matki Teresy, Jimi'ego Hendrixa czy twojej osobistej decyzji wyjazdu na wakacje, na które w pełni zasłużyłeś, a z jakichś powodów cię na nie nie stać?

A przecież czujesz, że ekonomia powinna być związana z realnym życiem. Czyż nie zajmuje się ona zagadnieniami pracy, pieniędzy, podatków, cen czy przemysłu, a więc sprawami naszej codziennej egzystencji? Dlaczego zatem jej przedmiot jest tak niewidoczny?

Austriacka szkoła ekonomii jest alternatywą dla tego, dominującego dzisiejszy świat, nurtu ekonomii. Stawia ona ekonomię na zdrowych, ludzkich fundamentach. Unika przy tym pułapek, od jakich roi się współczesna ekonomia: założenia, że głównym motorem działalności człowiek jest egoizm, zbyt wąskiej definicji zachowań racjonalnych, a także nadużywania nie mających wiele wspólnego z rzeczywistością modeli myślowych. Niniejsza książka jest próbą wprowadzenia nas w główne idee tej właśnie szkoły.

Nazwa „szkoła austriacka" pochodzi stąd, że gros jej twórców wywodzi się – jak się pewnie domyślacie – z Austrii. Jednakże okupacja nazistowska tego kraju doprowadziła do rozprzestrzenienia się jej przedstawicieli na cały świat. Dzisiaj wybitni ekonomiści reprezentujący szkołę austriacką pracują pod wszystkimi szerokościami geograficznymi. W niniejszej książce, pod terminem „ekonomista austriacki" rozumieć będziemy reprezentantów szkoły austriackiej bez względu na to, czy mieszkają oni w Austrii czy poza nią.

Mimo iż w „Suplemencie" zajmuję się krótkim omówieniem dziejów tej szkoły, przedstawienie jej historii nie jest celem niniejszej książki. Nie jest nim także nawracanie zawodowych ekonomistów reprezentujących inne szkoły, by zmienili „przekonania". Celem napisania tej książki było stworzenie „przewodnika dla bystrych laików". Mimo iż zawsze starałem się być precyzyjny, chciałem jednocześnie uniknąć wchodzenia w detale wyrafinowanych dysput zawodowych ekonomistów, co mogłoby uczynić z tej pracy podręcznik iście schizofreniczny.

Szkoła austriacka nie jest monolitem. Pomiędzy jej wyznawcami panuje w wielu przypadkach niezgoda na temat różnych, teoretycznych punktów widzenia. Sprawy komplikuje fakt, że nie istnieje nawet jakieś uniwersalne kryterium określające, kto jest „Austriakiem", a kto nim nie jest. I tak istnieją, na przykład, „pół-Austriacy", „austriaccy towarzysze podróży", jest też grupa ekonomistów, którzy nazywają siebie „Austriakami", lecz którym prawo przynależności do szkoły jest przez innych członków odmawiane. Starałem się przedstawić w miarę uniwersalny obraz szkoły, lecz siłą rzeczy zawartość niniejszej książki skażona jest moim subiektywnym spojrzeniem.

Ze względu na naturę tej książki, nie eksploruje ona ekonomii „austriackiej" z głębią porównywalną do traktatów systematycznych, takich jak Murraya Rothbarda

Man, Economy, and State czy Ludwiga von Misesa *Human Action*. Jeśli książce tej uda się kogoś zainteresować wspomnianymi dziełami, znaczy że swoją misję wykonałem. Stąd gorąco namawiam, sięgnijcie po te dzieła. (Ich autorów i tytuły wymieniam w książce przy okazji omawiania poszczególnych zagadnień szkoły austriackiej).

Jednakże podejście reprezentowane w mojej książce ma też swoje zalety. Po pierwsze, prace Rothbarda czy Misesa to ogromne tomiszcza, których nikt z nas – o to mogę się założyć – nie chciałby zabierać ze sobą na plażę. Po drugie, wielu ludzi nie ma zamiaru zostać profesjonalnymi ekonomistami. Większość z nas ma ograniczoną ilość czasu i determinacji, z jaką gotowi jesteśmy poznawać jakiś temat, chyba, że dostrzeżemy w nim konkretne korzyści osobiste. Po trzecie wreszcie, żadne z tych wielkich dzieł nie korzysta z doświadczeń telewizyjnego hitu ostatnich lat, jakim jest „reality show" Survivor (Rozbitek)[1], nie mówiąc już o aktorce, Helenie Bonham-Carter. Mojej książce udało się uniknąć obu tych niedoskonałości równocześnie.

Mówiąc o „Rozbitku" (spójrzcie, jak łatwo uczyniłem użytek z tego programu!) pragnąłbym, abyście przystali na konkluzję nieco odmienną od telewizyjnego oryginału. W telewizji zwycięzcą programu – człowiekiem, któremu udało się przeżyć jako rozbitek najdłużej – został facet imieniem Rich. Wprawdzie w naszym alternatywnym świecie Rich też zwycięża, różnica polega na tym, że w książce, po zakończeniu zdjęć do programu, zespół realizatorów telewizyjnych dochodzi do wniosku, iż ma już dość tych wszystkich błazeństw, i korzystając z okazji, że Rich właśnie postanowił poopalać się nago – zamiast zabrać go do domu – pozostawia go na wyspie.

Po przebudzeniu Rich orientuje się, że jest sam. Staje więc przed najbardziej elementarnym ludzkim problemem: jak w tych prymitywnych warunkach przeżyć. Co ekonomia może powiedzieć na temat jego sytuacji? Czy nasza nauka zakorzeniona jest w ludzkiej naturze, czy jest ona jedynie tworem składającym się z pewnych umów społecznych, które możemy zmieniać na żądanie? Czy dla osoby nie dbającej o majątek, odrzucającej konsumeryzm ekonomia nadal ma jakiś sens? To są niektóre z pytań, na które niniejsza książka stara się odpowiedzieć.

Do Richa wrócimy w rozdziale 2, przed tym jednak zastanowimy się, czym właściwie jest ekonomia.

---

[1] Dla tych z Państwa, którzy czytać będą tę książkę za 20 lat wyjaśniam, że „Rozbitek" to telewizyjny reality show, w którym grupa uczestników została umieszczona przez realizatorów programu na bezludnej wyspie. Tam zostali skonfrontowani z szeregiem zadań, których rozwiązanie wynikało z ich umiejętności „przeżycia". W procesie głosowania, poszczególni uczestnicy byli z programu eliminowani aż do chwili, gdy został tylko jeden, zwycięzca. Został nim właśnie facet imieniem Rich. Szczegółowa zawartość programu nie ma dla tej książki znaczenia. Wykorzystaliśmy postać Richa jedynie jako przykład osoby znajdującej się na bezludnej wyspie, której przyszło zmierzyć się z problemami ekonomicznymi. (Mogłem posłużyć się postacią Robinsona Crusoe, ale byłoby to nadużycie, stąd wymyśliłem kogoś innego).

CZĘŚĆ I

Nauka o ludzkim działaniu

Rozdział I

Co się dzieje?
O naturze ekonomii

Ekonomia ma charakter uniwersalny,
jest nauką absolutnie, w pełni humanistyczną.
Ludwig von Mises *Human Action*

Czego my się właściwie uczymy?

Kiedy po raz pierwszy stykamy się z jakąś nauką, chcemy wiedzieć „Czym się ona zajmuje?". Innymi słowy, pytamy: „Jakie są podstawowe założenia, przy pomocy których bada ona świat?". Pierwszym krokiem w zetknięciu z nowym przedmiotem jest zwykle chęć poznania, o co w nim naprawdę chodzi. Kupując książkę na temat biologii, spodziewamy się, że będziemy w niej czytać o żywych organizmach. Zaczynając naukę chemii, spodziewamy się, że czekają nas studia nad sposobami tworzenia się różnych form materii.

Wielu ludzi czuje, że posiada ogólną znajomość ekonomii. Gdy ich jednak zapytać głębiej, okazuje się, że mają nawet problemy ze zdefiniowaniem przedmiotu ekonomii. „To są studia dotyczące pieniądza" – mówią jedni. „To ma coś wspólnego z biznesem, bilansem zysków i strat, coś w tym stylu" – twierdzą inni. „Nie, to jest nauka o sposobach w jakie społeczeństwo dystrybuuje swój majątek" – upiera się kolejny rozmówca. „Absolutnie nieprawda! Jest to nauka zajmująca się odkrywaniem algorytmów opisujących zachowanie się cen" – argumentuje ktoś jeszcze. W książce pt. *The Economic Point of View*, jej autor, prof. Israel Kirzner pisze, że nawet wśród profesjonalnych ekonomistów istnieje „zdumiewająca różnorodność sformułowań dotyczących definicji ekonomicznego punktu widzenia".

Podstawowym powodem tego zamieszania jest fakt, że ekonomia jest najmłodszą z nauk. Wprawdzie od czasu pojawienia się ekonomii jako osobnej dyscypliny nauki, kilkaset lat temu, powstał cały szereg nowych dziedzin wiedzy, były one jednak gałęziami dyscyplin naukowych istniejących znacznie wcześniej. Taka np. biologia molekularna jest odgałęzieniem biologii, a nie nową nauką.

Jednakże z ekonomią jest inaczej. Pierwsze ślady ekonomii jako odrębnej nauki pojawiły się z chwilą odkrycia, iż we wzajemnych oddziaływaniach między ludźmi istnieje pewna, dająca się przewidzieć, regularność oraz, że regularność ta pojawia się niezależnie od czyichkolwiek planów czy intencji.

Przeczucie tej regularności, istniejącej niezależnie od mechanicznego porządku naszego Uniwersum i świadomych zamiarów poszczególnych jednostek, ujawniło się w zachodniej myśli naukowej po raz pierwszy w formie idei „spontanicznego porządku". Zanim ekonomia wyłoniła się jako osobna dyscyplina naukowa, zakładano, że oto odkryty został pewien porządek rzeczy, że porządek ten musiał być przez kogoś stworzony – w przypadku praw fizyki, jego stwórcą był Bóg, w przypadku obiektów i instytucji utworzonych przez człowieka, były to poszczególne jednostki ludzkie.

Dawniejsi filozofowie proponowali ludziom różne formy organizowania się społecznego. Jeśli z jakichś względów dany plan, system się nie powiódł, jego twórcy utrzymywali z reguły, że winnym takiego stanu rzeczy jest przywódca społeczności lub jej członkowie, którym do realizacji planu zabrakło po prostu cnót. Nie przychodziło im do głowy, że system, który stworzyli jest sprzeczny z uniwersalnymi zasadami ludzkiego działania i bez względu na to, jak cnotliwi byliby jego uczestnicy, nie miał on szans powodzenia. Mimo braku istnienia jakiegoś scentralizowanego planu dotyczącego importu towarów do miast, ilość i różnorodność dóbr, jaka do nich dochodziła, okazywała się zwykle zgodna z zapotrzebowaniem mieszkańców. Dziewiętnastowieczny ekonomista francuski, Frederic Bastiat – komentując ten fenomen – zauważył: „Paryż sam się żywi!". Ekonomia tych prawidłowości nie stworzyła, nie zamierza także dowodzić ich istnienia – bo i po co, widzimy je na co dzień na własne oczy. Zadaniem ekonomii jest natomiast wyjaśnienie jak do owych prawidłowości doszło.

Odkrycie tego, że ekonomia jest nowym sposobem patrzenia na społeczeństwo, było dziełem wielu uczonych. Geneza ekonomii jako nauki sięga czasów wcześniejszych niż się powszechnie sądzi, a konkretniej wieku piętnastego. Wtedy to bowiem, na uniwersytecie w Salamance, w Hiszpanii, ujrzało światło dzienne dzieło grupy scholastyków, uznanych wiele lat później przez Josepha Schumpetera za prekursorów ekonomii.

Adam Smith, mimo iż tak się niekiedy uważa, nie jest więc pierwszym ekonomistą w dziejach. Jednakże to właśnie jemu świat zawdzięcza popularyzację

przekonania, że istoty ludzkie, pozostawione samym sobie stworzą swoisty porządek społeczny, mimo iż żadna z nich takiego zamiaru nie miała. W swoim wiekopomnym dziele *Bogactwo narodów* Smith napisał, że wolny człowiek postępuje tak, jakby go „prowadziła do celu niewidzialna ręka, mimo iż osiągnięcie tego celu nie było jego intencją". W swoim znakomitym dziele *Human Action*, Ludwig von Mises pisał, że odkrycie Smitha:

> wprawiło ludzi w zdumienie. Odkryli bowiem, że oto na problem ludzkiego działania można spojrzeć z nowego, innego punktu widzenia, a nie jak dotąd rozważając dychotomie: dobry – zły, słuszny – niesłuszny czy sprawiedliwy – niesprawiedliwy. W świetle kolejnych wydarzeń społecznych okazało się, że regularność z jaką prawidłowość ta występuje sprawia, że człowiek musi jej podporządkować swoje działanie.

Oto jak Mises opisuje początkowe trudności w określeniu natury ekonomii:

> W nowej nauce wszystko wydaje się być problematyczne. Nowa nauka była dla tradycyjnego systemu wiedzy intruzem, ludzie czuli się zakłopotani. Nie wiedzieli, jak ją zakwalifikować, jak określić jej właściwe miejsce. Z drugiej jednak strony byli przekonani, że włączenie ekonomii do istniejącego katalogu wiedzy nie będzie wymagało jego przebudowy czy rozbudowy. Uważali bowiem istniejący katalog wiedzy za coś kompletnego. Jeśli by ekonomia do niego nie pasowała, oznaczałoby to, że wina leży w niezadowalającym podejściu ekonomistów do rozwiązywania ich problemów (*Human Action*).

Dla wielu uczonych uczucie zdumienia ustąpiło miejsca frustracji. Wydawało im się, że oto mają gotową receptę na zreformowanie społeczeństwa, a tymczasem nowopowstała nauka, ekonomia, stanęła im na drodze. Ekonomia uświadomiła owym reformatorom, że pewne ich plany, mimo iż zostały z taką pieczołowitością przygotowane, mogą spalić na panewce, ponieważ nie uwzględniły podstawowych prawidłowości oddziaływania ludzi między sobą.

Natrafiwszy na swojej drodze na prace wczesnych ekonomistów, niektórzy z reformatorów, tacy jak Karol Marks, podjęli próbę unieważnienia całego przedmiotu nowej nauki. Ekonomiści, upierał się Marks, opisywali jedyne znane im społeczeństwo, a mianowicie społeczeństwo zdominowane przez kapitalistów. Nie istnieją prawdy ekonomiczne, które stosowałyby się do wszystkich ludzi, zawsze i we wszystkich miejscach. Konkretniej, prawa sformułowane przez takich autorów, jak Smith, Thomas Malthus czy David Ricardo nie będą się stosować do społeczeństw żyjących

w mającej wkrótce nadejść utopii socjalistycznej. Jeśli chodzi o ścisłość, mówią marksiści, wspomniani myśliciele są jedynie apologetami systemu eksploatacji mas przez garstkę bogaczy. Klasyczna ekonomia była – parafrazując chińskich marksistów – jak służalczy pies łaszący się do miłujących wojnę, imperialistycznych świń.

Zakres i łatwość, z jaką udało się Marksowi i jemu podobnym myślicielom podkopać fundamenty ekonomii, świadczyła o ich kruchości. Klasycznym ekonomistom udało się odkryć szereg prawd, lecz ich własną teorię trapiły liczne niekonsekwencje, takie jak choćby niemożność stworzenia spójnej teorii wartości. (Zajmiemy się tym problemem w sposób obszerniejszy nieco później).

To właśnie Mises, opierając się na dorobku wcześniejszych ekonomistów austriackich, takich jak Carl Menger, był tym, który ostatecznie zrekonstruował ekonomię opartą „na solidnych fundamentach ogólnej teorii ludzkiego działania".

Z pewnego punktu widzenia ważne wydaje się rozróżnienie pomiędzy ogólną nauką o ludzkim działaniu, którą Mises nazywa prakseologią[1], a ekonomią jako gałęzią prakseologii, która zajmuje się badaniem procesów wymiany. Jednakże wskutek tego, że termin „prakseologia" nie zyskał sobie szerszej popularności, a także dlatego, że precyzyjne oddzielenie ekonomii od reszty prakseologii w książce takiej jak moja nie jest aż tak ważne, pod terminem „ekonomia" będziemy rozumieć całą naukę o ludzkim działaniu. Sam Mises często używał tych pojęć zamiennie: „Ekonomia (...) jest teorią ludzkiego działania, ogólną nauką o niezmiennych kategoriach działania i jego przebiegu we wszystkich możliwych do pomyślenia warunkach, w jakich przychodzi człowiekowi działać (*Human Action*).

Co Mises rozumie pod pojęciem „ludzkie działanie"? Pozwólmy mu to wyjaśnić:

> Ludzkie działanie jest zachowaniem celowym. Ujmując to inaczej, można powiedzieć, że: działanie jest wolą wdrożoną w akcję i przetransformowaną w pracę, że zajmuje się ono celami i zamiarami, że jest istotną reakcją ludzkiego ego na bodźce i warunki jego środowiska, że jest świadomą adaptacją osoby ludzkiej do stanu uniwersum określającego jej życie (*Human Action*)

W podobnym stylu określa ludzkie działanie brytyjski filozof, Michael Oakeshott, pisząc, że jest ono próbą zamiany tego, co jest, na to, co – w oczach działającej osoby – być powinno. Źródłem ludzkiego działania jest poczucie niezadowolenia, albo – jeśli wolicie widzieć swoją szklankę wypełnioną do połowy – jest nim przekonanie, że życie mogłoby być lepsze, niż jest aktualnie. „To co jest" oceniane jest jako pewnego rodzaju niedostatek. Jeśli akurat jesteśmy całkowicie zadowoleni

[1] Jest to nieco inne od obowiązującego w Polsce, rozumienie definicji tej nauki – przyp. tłum.

z jakiegoś stanu rzeczy, wówczas nie posiadamy motywacji do działania – jakiekolwiek działanie może naszą sytuację jedynie pogorszyć! Jednakże z chwilą, gdy odczuwamy, że coś w naszym świecie szwankuje, że jest niedoskonałe, powstaje możliwość działania zmierzającego do zaradzenia tej niekorzystnej sytuacji.

Przypuśćmy, że leżymy sobie w hamaku, bardzo zadowoleni z życia, zrelaksowani, niczym się nie martwiąc. Nagle nasza słodka bezczynność zostaje przerwana jakimś przykrym dla ucha brzęczeniem. Nie mamy wątpliwości, że czulibyśmy się znacznie bardziej odprężeni, gdyby to brzęczenie ustało. Innymi słowy, jesteśmy w stanie wyobrazić sobie okoliczności, jakie naszym zdaniem powinny zapanować. W ten oto sposób doświadczyliśmy pierwszej składowej ludzkiego działania, mianowicie niezadowolenia.

Jednakże samo niezadowolenie nie wystarczy, by podjąć działanie. Po pierwsze, musimy zrozumieć, jaka jest przyczyna dokuczliwości. No tak, jest nią brzęczenie, ale przecież nie potrafimy się go pozbyć ot tak, na życzenie. Musimy odkryć przyczynę tego brzęczenia. Aby zatem działać, musimy zrozumieć, że każda przyczyna jest skutkiem jakiejś innej przyczyny. Musimy teraz podążać łańcuchem przyczynowo-skutkowym tak długo, jak długo nie dojdziemy do miejsca, w którym wyda nam się, że nasza interwencja, nasze działanie, będzie mogło łańcuch ten przerwać i uwolnić nas od czynnika wywołującego niezadowolenie. Musimy zatem mieć wizję planu, który pomoże nam przedostać się ze stanu tego „co jest", do stanu tego, „co być powinno".

Jeśli przykry dźwięk pochodził od samolotu przelatującego nad naszą głową, działania oczywiście zaniechamy. (Chyba, że nasz dom wyposażony jest w działko przeciwlotnicze, w przeciwnym razie nasze działanie nie ma sensu). Musimy uwierzyć, że nasze działanie może wywołać w otaczającym nas świecie jakiś skutek. Jednakże dla wywołania działania, nie jest wcale konieczne, aby nasze przekonanie było prawidłowe! Człowiek w dawnych czasach był przekonany, że odbycie pewnego rytuału będzie miało wpływ na otaczający go świat, być może w okresach suszy przyniesie deszcz albo spowoduje, że wzrośnie pogłowie zwierząt, na które polował. O ile wiem, te przekonania nie sprawdzały się jednak. Mimo to wystarczyły, aby zmobilizować ludzi do działania.

Wracając do brzęczenia, dla znalezienia jego przyczyny rozglądamy się dokoła i... oto widzimy komara. Być może potrafimy z nim coś zrobić – na przykład trzepnąć go ręką, aby zamilkł. Rozważamy więc cel, to jest sposób, w jaki możemy się pozbyć komara. Wiemy, że osiągnięcie tego celu przyniesie nam korzyść – pozbędziemy się przykrego brzęczenia i będziemy mogli nadal spokojnie odpoczywać.

A zatem możemy wstać z hamaka i komara zabić. Jednakże w naszym umyśle powstało inne rozwiązanie, inny cel – dlaczego by po prostu całego tego zdarzenia

nie zignorować i nic nie zrobić. Tak oto pojawiła się inna składowa ludzkiego działania – konieczność dokonania wyboru. Pozbycie się komara to dobry pomysł, ale wymaga ono wysiłku, musimy niestety wstać. Korzyść, jakiej oczekujemy z pozbycia się komara, opłacona jest kosztem wstania z hamaka. Jeśli korzyść osiągnięta wskutek naszego działania przewyższa jego koszt, wówczas mówimy, że działanie to przyniosło zysk.

Mimo iż pojęcie zysku odnosimy przede wszystkim do kwestii monetarnych, ma ono również szerszy niż pieniężny sens, jak w słowach: „Jakiż to dla człowieka zysk, gdy zdobywając świat traci swą duszę?". Wszystkie nasze działania, bez względu na to, czy jest to kupowanie akcji, czy zaszycie się w górach w celu prowadzenia medytacji, wykonywane są z myślą o zysku w takim psychologicznym sensie. Nawiązując do powyższego cytatu, jeśli wybraliśmy życie w biedzie i pobożności, to uczyniliśmy tak dlatego, że spodziewamy się, iż końcowy jego rezultat przyniesie nam więcej korzyści niż koszt rezygnacji z posiadania dóbr ziemskich, po prostu, spodziewamy się na naszym wyborze zyskać.

Wybór polega na rozważeniu środków koniecznych do realizacji jakiegoś celu. Nie miałbym nic przeciwko zostaniu najsilniejszym człowiekiem na ziemi. Jednakże decydując się na wybór takiego celu, muszę sobie zdać sprawę z tego, co jest do jego osiągnięcia potrzebne. A zatem, muszę mieć dostęp do profesjonalnego sprzętu do ćwiczeń siłowych, muszę się odpowiednio odżywiać, nie mówiąc o wielu godzinach spędzonych każdego dnia na żmudnym treningu. Świat, w którym żyjemy ma to do siebie, że nie wystarczy czegoś pragnąć, aby to mieć. Wiele rzeczy, których pragniemy, i to nawet takich, bez których nie jesteśmy w stanie przeżyć, staje się naszymi dopiero dzięki wysiłkowi i z upływem czasu. Sprzęt do treningu siłowego nie spada nam (i chwała Bogu!) z nieba. Jeśli zdecyduję się na codzienny, wielogodzinny trening siłowy, wówczas nie będę mógł przeznaczyć tego czasu na czytanie książek, czy zabawę z dziećmi.

Dla zwykłego śmiertelnika czas jest czymś bardzo cennym, gdyż występuje w niedoborze. Nawet Billowi Gatesowi brakuje czasu. Mimo iż stać go na wynajęcie prywatnego odrzutowca, mogącego go zawieźć tego samego dnia zarówno na Arubę, jak i na Tahiti, to przecież nie jest on w stanie lecieć do obu tych miejsc równocześnie! Być człowiekiem oznacza zdanie sobie sprawy z tego, że nasze dni są na tym świecie policzone, dlatego musimy wybierać, jak chcemy ich użyć. Ponieważ żyjemy w świecie niedostatku, w świecie, w którym zawsze wszystkiego brakuje, decydując się na jakiś środek osiągnięcia celu, musimy zdawać sobie sprawę z istnienia kosztu, jaki nam przyjdzie za to zapłacić. Koszt czasu spędzonego przeze mnie na treningu w siłowni określony jest moją subiektywną oceną wartości tego czasu spędzonego w inny sposób.

W ekonomii wartość poszczególnych celów, jakie sobie zakładamy, jest subiektywna. Nikt, prócz mnie, nie jest w stanie powiedzieć, czy godzina spędzona na treningu w siłowni ma dla mnie większą wartość niż ta sama godzina spędzona na pisaniu. Nie istnieje żaden obiektywny sposób pomiaru różnicy w mojej ocenie wartości obu tych dziedzin aktywności. Nikt jeszcze nie wymyślił „wartościometru". Wyrażenie typu: „Dzisiejsza kolacja była dwa razy lepsza niż ta, którą jedliśmy wczoraj" jest jedynie zwrotem retorycznym. Nie wyznacza ono bowiem żadnej konkretnej miary zadowolenia. Zauważył to Murray Rothbard, który w takich przypadkach pytał: „Dwa razy „czego" była ona lepsza?" (to znaczy, w jakich jednostkach wyrażamy smak czy satysfakcję kulinarną? – przyp. tłum.). Przecież my nie posiadamy jednostki służącej do mierzenia poziomu satysfakcji.

Jednym z największych osiągnięć Carla Mengera było wskazanie subiektywnej natury wartości. Dla klasycznych ekonomistów wartość była paradoksem. Próbowali oni oprzeć swoją teorię wartości na ilości pracy koniecznej do wykonania danego dobra lub na jego użyteczności, korzystając z jakiejś obiektywnej miary. Rozważmy taki prosty przypadek, jak znalezienie podczas spaceru diamentu na drodze. Przecież do wyprodukowania tego kamienia nie była wymagana żadna praca. Trudno też uznać, że jest on bardziej użyteczny w życiu niż szklanka wody. Tymczasem diament jest mimo wszystko ceniony znacznie wyżej niż szklanka wody. Menger przeciął ten węzeł gordyjski, opierając swoją teorię wartości na jednym prostym fakcie – rzeczy posiadają wartość, ponieważ tak postanowił działający człowiek.

Ekonomiści nie usiłują decydować czy dokonany przez nas wybór jakiegoś celu jest mądry, czy nie. Nie mówią nam, że – preferując pewną ilość wolnego czasu nad określoną kwotę pieniędzy – popełniamy błąd. Nie postrzegają także człowieka jako istoty skupionej wyłącznie na zdobywaniu pieniędzy. Nie ma bowiem nic „nieekonomicznego" w tym, że ktoś rozdaje swój majątek, albo odrzuca ofertę dobrze płatnej pracy, aby zostać mnichem.

Problemem ekonomistów nie jest odpowiedź na pytanie, czy istnieją wartości obiektywne. Nie znaczy to wcale, że austriaccy ekonomiści są nastawieni wrogo do religii czy systemów moralnych. Osobiście znam przedstawicieli szkoły austriackiej, którzy są katolikami, ateistami, ortodoksyjnymi żydami, buddystami, obiektywistami, protestantami czy agnostykami, i jestem przekonany, że gdybym tylko znał osobiście więcej ekonomistów, znaleźliby się wśród nich przedstawiciele islamu, hinduiści itp. Ekonomia powinna pozostawić ocenę wartości takim dziedzinom, jak etyka, religia czy filozofia. Ekonomia nie jest bowiem teorią wszystkiego, lecz po prostu teorią opisującą konsekwencje ludzkiego wyboru. Studiowanie ekonomii opiera się na założeniu istnienia ludzkich celów. Ludzie dokonują w jakiś sposób

wyboru celów i w jakiś sposób dokonują wyboru sposobów ich osiągania. Przedmiotem naszej nauki jest badanie implikacji tych faktów.

We wstępie do *Human Action* Mises napisał:

> Wybór determinuje wszystkie ludzkie decyzje. Człowiek, dokonując swoich wyborów, wybiera nie tylko pomiędzy różnymi rzeczami materialnymi czy usługami. Do wyboru znajdują się wszystkie dostępne człowiekowi wartości. Wszystkie cele i wszystkie środki do ich realizacji, zarówno materialne, jak i duchowe, wzniosłe i przyziemne, szlachetne i podłe znajdują się ułożone pod ręką czekając na decyzję, które z nich zostaną wybrane, a które odłożone na bok. Żaden cel, do którego człowiek zmierza, czy którego stara się uniknąć, nie znajduje się poza tym układem, w jakiejś wybranej skali gradacji czy preferencji. Współczesna teoria wartości poszerza horyzont naukowy i powiększa obszar studiów ekonomicznych.

Dlaczego należy studiować ekonomię?

Z chwilą, gdy mamy już pojęcie o tym, co jest przedmiotem naszych studiów, pojawia się pytanie, czy jest on w ogóle wart studiowania. Z faktu, że wybrałeś właśnie tę książkę, wyciągnąć można wniosek, że miałeś jakieś pojęcie co do jej użyteczności. Jeśli jednak nie zamierzasz zostać profesorem ekonomii, w jaki sposób możesz skorzystać ucząc się jej?

Jedną z korzyści studiowania ekonomii jest głębsze zrozumienie własnego położenia, sytuacji człowieka działającego. Na przykład, ludzie często popełniają błędy przy ocenie kosztów swoich decyzji. Zrozumiawszy, że nasze koszty mierzone być mogą w kategoriach ewentualnych rozwiązań alternatywnych, możemy mieć inne spojrzenie na nasze zwykłe decyzje.

Weźmy chociażby taki przyziemny przykład. Każdy z nas zna kogoś, kto poświęcił dużą ilość czasu na dokonanie pewnych przeróbek czy remontu w swoim domu. Być może osoba ta zrobiła to dla swojej czystej satysfakcji. Ekonomia nie ma w takiej sytuacji nic do powiedzenia, nie będzie przecież rekomendować czegoś, co przyniosłoby osobie więcej zadowolenia – nie jesteśmy podręcznikiem samodoskonalenia.

Jednakże większość takich domorosłych rzemieślników uważa, że to co robi, robi aby oszczędzić na wydatkach. „Patrz – mówi majster-klepka – gdybym zaangażował zawodowego dekarza, kosztowałoby mnie to 5000 dol., tymczasem udało mi się naprawić ten dach samemu za 1000 dol." Ekonomista jest w stanie wykazać błędność tego rozumowania, co więcej, udowodnić, że domorosły dekarz działa na swoją niekorzyść.

Przecież nie wziął on w swojej kalkulacji pod uwagę kosztów innych sposobności (czyli kosztów alternatywnych), z jakich zrezygnował. Zakładając, że wykonana praca zajęła mu 100 godzin, mógł przeznaczyć ten czas na swoją pracę zawodową, co by mu przyniosło dodatkowo 8000 dol. Widzimy więc, że pracując przy dachu samemu, zrobił sobie krzywdę, ponosząc znaczną stratę finansową. W tym przykładzie mamy do czynienia z wymierną stratą pieniężną, w innych sytuacjach jednakże, fałszywa kalkulacja może mieć charakter psychologiczny. Czy niewierny mąż, zdradzając swoją żonę, bierze pod uwagę konsekwencje (koszty) swojego postępowania? Jeśli tak, wówczas jego postępowanie przestaje być problemem natury ekonomicznej, stając się kwestią etyczną czy religijną. Niestety zbyt często ludzie biorą pod uwagę bezpośrednie zyski płynące z ich postępowania, czyli to co dostrzegają gołym okiem, zapominając wziąć w rachubę mniej widoczne, odległe w czasie jego konsekwencje, jego koszty. Bastiat sprowadzał to do problemu tego co widać, i tego, czego nie widać. Uważał on, że podstawową funkcją ekonomistów jest uczyć nas, żeby „nie osądzać rzeczy wyłącznie na podstawie tego co widać, lecz raczej w oparciu o wiedzę na temat tego, czego nie widać".

Inną korzyścią płynącą z uczenia się ekonomii jest zdobycie umiejętności oceny danej linii politycznej. Czy należy płacę minimalną podnieść, pozostawić ją na niezmienionym poziomie czy może w ogóle wyeliminować? Czy ochrona rodzimego przemysłu służy podniesieniu stopy życiowej obywateli kraju? Jaki będzie skutek prywatyzacji ubezpieczenia socjalnego (social security – przyp. tłum.)? To wszystko są pytania ekonomiczne.

Niektórzy ludzie uważają, że odpowiedź na te pytania powinna wynikać z praktyki, na zasadzie analizy poszczególnych przypadków. Uważają, że stosowanie teorii do ich rozwiązywania jest całkowicie nie na miejscu. Błąd takiego sposobu myślenia dostrzegł angielski ekonomista, John Maynard Keynes:

> Idee ekonomistów i filozofów politycznych, bez względu na to, czy mają one sens, czy go nie mają, są siłą znacznie potężniejszą niż się powszechnie uważa. W rzeczywistości bowiem świat jest rządzony właśnie nimi. Praktycy, pragmatycy, którym wydaje się, że są całkowicie odporni na jakikolwiek wpływ intelektualny kogokolwiek, są przeważnie niewolnikami poglądów stworzonych przez ignorantów ekonomicznych żyjących w zamierzchłych czasach. (z *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza).*

W jaki sposób należy ekonomię studiować?

Ostatnią kwestią, nad którą chciałbym się tutaj zatrzymać, jest odpowiedź na pytanie, jaki jest najlepszy sposób podejścia do naszej nauki. Olśniewające sukcesy

fizyki i chemii, postępy trzech stuleci ujarzmiania materii i energii sprawiły, że wielu ludzi nie dostrzega prostego faktu, że możliwych odpowiedzi na to pytanie jest więcej niż jedna.

Spojrzenie na pewne inne, ustabilizowane dyscypliny naukowe mówi, gdzie leży pies pogrzebany. Przykładowo, nie znam nikogo, kto by sugerował, że właściwym sposobem głębszego zrozumienia pisarstwa Szekspira jest analizowanie składu chemicznego używanego przezeń do pisania sztuk, papieru oraz atramentu.

Nikt nie oczekuje od geometrii czy logiki, żeby w swoich studiach posługiwały się metodami nauk fizycznych. Aby wyliczyć, że suma kątów trójkąta wynosi 180 stopni nie trzeba mierzyć sumy kątów w tysiącach trójkątów. Jak chodzi o ścisłość, trójkąt jest figurą idealną, która w realnym świecie nawet nie istnieje. Albo weźmy taki sylogizm: „Wszyscy ludzie są śmiertelni. John jest człowiekiem. Zatem, John jest śmiertelny". Nie trzeba czekać aż John kopnie w kalendarz, żeby wiedzieć, iż powyższe twierdzenie jest prawdziwe. Gdybyśmy, dajmy na to, odkryli, że John jest nieśmiertelny, oznaczałoby to, że jedna z przesłanek sylogizmu była fałszywa, choć on sam (sylogizm) byłby nadal prawdziwy.

Pytanie, dlaczego, na jakiej podstawie wolno nam utrzymywać, że twierdzenia geometrii czy logiki są prawdziwe było przedmiotem niezliczonych debat filozoficznych czy teologicznych. Zasady ludzkiego działania są pod tym względem podobne, wystarczy, że je dostrzeżemy, a stają się one oczywistością, bez konieczności dowodzenia, dlaczego tak jest. Ale ekonomia nie ma zamiaru odpowiadać na pytanie, dlaczego myślimy, tak jak myślimy. Dla ekonomii jest to fakt dany a priori.

Wszystkie nauki podlegają ograniczeniom wyznaczanym przez to, co mogłoby być widoczne z korzystniejszego dla nich punktu widzenia. Fizyka, mimo swych osiągnięć w sięganiu „aż do początków Uniwersum", osiągnęła sukcesy jedynie w wyjaśnianiu jednego stanu fizycznego świata, jako konsekwencji stanów wcześniejszych.

Dla fizyki, istnienie stanów fizycznych jest założeniem podstawowym, fundamentalnym. To nie jest żadnym mankamentem fizyki, lecz wynika z faktu, że przedmiot nauki ma swoje granice czyniące go przedmiotem spójnym. Alternatywą takiego sposobu myślenia byłoby stworzenie jednej nauki, zwanej, być może, „Wszystkoizmem". Ludzkie próby zdobywania wiedzy w ten sposób spaliły jak dotąd na panewce.

Ponieważ zasadniczym przedmiotem ekonomii jest ludzkie działanie, a także dlatego, że działanie to odbywa się wedle planu stworzonego przez człowieka, z natury naszego własnego umysłu wynika, że jest on głównym ludzkim narzędziem badawczym. Pod tym względem, ekonomia ma przewagę nad fizyką czy chemią. Ludzie nie rozumieją, dlaczego materia czy energia zachowuje się w taki, a nie inny sposób. (Możemy oczywiście wyjaśnić pewne jej zachowania w kategoriach zjawisk bardziej elementarnych, jednakże bez względu na to, jak daleko w głąb zajdziemy,

osiągniemy ostatecznie punkt, w którym jedyną odpowiedzią może być: „No, cóż, tak się zachowuje, i tyle!").

Ekonomia jest inna. Wszyscy jesteśmy istotami ludzkimi. (Myślę, że firma Amazon.com nie działa jeszcze w przestrzeni międzyplanetarnej) Nasze umysły działają jak umysły „aktorów" ekonomicznych (włącznie z nami samymi!), które mamy nadzieję pojąć. Zasadniczo orientujemy się, co oznacza dokonać wyboru, ponieść stratę czy osiągnąć szczęście. Naszym głównym narzędziem studiów ekonomicznych jest nasza wiedza o tym, co to znaczy być człowiekiem, co znaczy woleć jedną rzecz od drugiej, i działać tak, aby do realizacji tych preferencji doszło.

Aby wykazać jak centralne znaczenie dla ekonomii ma umysł ludzki, przeanalizujmy tak popularne wydarzenie, jakim jest „zamknięcie transakcji kupna kawałka gruntu" (closing). W jaki sposób możemy zrozumieć na czym ono polega?

Załóżmy, że naszej analizy dokonujemy z punktu widzenia fizyki i chemii. Finalizacja transakcji może się odbywać wiele kilometrów od miejsca, w którym znajduje się nabywany grunt. Nie ma to znaczenia, skrupulatnie ustawiamy nasze przyrządy pomiarowe zarówno na ziemi będącej przedmiotem transakcji, jak i w banku, w którym odbywa się „finał". Zbieramy wszystkie możliwe informacje o każdym atomie, o każdej cząstce energii, wszystko co tylko uda nam się zdobyć. Analizujemy te dane przy pomocy najszybszych superkomputerów. Mimo to trudno sobie wyobrazić, abyśmy byli w stanie znaleźć jakąkolwiek korelację wiążącą wydarzenia mające miejsce w banku, z tym, co dzieje się na gruncie będącym przedmiotem transakcji.

Możliwe, że osoba sprzedająca ziemię nigdy na niej nie była, co więcej, że nawet strona kupująca nie ma zamiaru tam być. Jakakolwiek obserwacja gruntu nie jest w stanie odkryć, że oto odbywa się jakaś transakcja, bowiem tym co jest w tym momencie realne, jest jedynie idea, w którą wszystkie strony transakcji wierzą. Jest nią znaczenie, jakie przypisują one odbywającemu się jej finałowi (closing).

Załóżmy teraz, że nasza ziemia zlokalizowana jest w rejonie, który przeżywa gwałtowny rozwój. Wartość niezabudowanej parceli rośnie. Nowy nabywca gruntu wie już, że mógłby go sprzedać za cenę dwukrotnie wyższą od tej, jaką sam zapłacił. Czy nasi dzielni fizycy lub chemicy byliby w stanie taki fakt odkryć? On przecież istnieje jako idea, w umysłach jednej czy wielu istot ludzkich. Tym bardziej nie jesteśmy w stanie wyjaśnić faktu, że właściciel ziemi potrafi – bez odwoływania się do tej idei – odrzucić ofertę kupna jego ziemi za cenę stanowiącą półtora raza tyle, ile sam za nią zapłacił.

Przedmiotem ekonomii są ludzkie plany i działania będące ich rezultatem. Badamy więc przeróżne opcje, jakich „aktorom" danego przedsięwzięcia dostarcza życie, tak jak by badali je oni sami. Musimy brać pod uwagę sens, jaki przywiązują oni do celów, które chcieliby osiągnąć poprzez wybór tej czy innej opcji. Podstawowym

pojęciem ekonomii jest planowe działanie żywych istot ludzkich, osiąga się je poprzez analizę sposobu myślenia zastosowanego przy tworzeniu tych planów.

Usiłowanie uczynienia ekonomii „prawdziwą" nauką, opartą na badaniu „konkretnych, obiektywnych danych" – takich, jak fizyczne własności przedmiotów – pomija istotę jej przedmiotu. Można to porównać do studiowania biologii ograniczając się do zachowania cząstek elementarnych, które składają się na świat organiczny. W ten sposób nie odkrylibyśmy nigdy tego, co odkrywamy badając żywe stworzenie. W istocie rzeczy badamy przecież ten sam świat, robimy to jednak z różnych punktów widzenia. Korzystając z różnych istotnych pojęć, czynimy z nich osobne przedmioty wiedzy. W przypadku ekonomii, podstawowym założeniem są myśli i plany działających ludzi, od nich rozpoczynamy nasze dalsze badania.

Rozdział II

Kiedy jestem sam, różne myśli mam…

O położeniu człowieka odosobnionego

Eksperyment myślowy

Nasze wprowadzenie zakończyliśmy na opisie sytuacji Richa, z telewizyjnego programu „Rozbitek", który znalazł się sam na bezludnej wyspie. Czy jako człowiek samotny, pojedynczy wciąż stanowi on przedmiot zainteresowania ekonomii? Czy istnieje jakikolwiek sens studiowania sytuacji pojedynczej, odosobnionej istoty ludzkiej? Czyż nasze zainteresowanie ekonomią nie powinno się opierać na sytuacjach z życia, które polegają przecież na rozlicznych relacjach z innymi ludźmi?

O ile prawdą jest, że człowiek to istota społeczna, rozważanie sytuacji odosobnionego indywiduum jest dla ekonomii tym, czym dla fizyki jest badanie zachowania się pojedynczej cząstki w reaktorze jądrowym. To właśnie w warunkach odosobnionego indywiduum pojawiają się fundamenty ekonomii w swojej najczystszej postaci, fundamenty, których badaniem się tutaj zajmujemy. Oto co na ten temat napisał Carl Menger w *Principles of Economics:*

> Dlatego właśnie usiłowałem zredukować to, jakże złożone zjawisko ludzkiej aktywności ekonomicznej, do najprostszego jej elementu, jaki poddać można jeszcze dokładnej obserwacji... (oraz) aby można było śledzić sposób, w jaki bardziej złożone zjawiska wydobywają się ze swoich elementów według określonych zasad.

Ekonomiści ze szkoły austriackiej, opierając ekonomię na ludzkim wyborze, opowiadają się za metodologicznym indywidualizmem, bowiem tylko indywidua dokonują wyborów. Kiedykolwiek analizujemy sytuację, w której na pozór wydaje się, że jakiegoś wyboru dokonała grupa, okazuje się, że wyboru dokonało jedno lub

kilka indywiduów. Niech to będzie dyktator, który dokonał wyboru w imieniu całego narodu, czy obywatele jakiegoś miasta dokonujący wyboru z racji zdobycia większości w głosowaniu. Jakkolwiek wybór by się nie pojawił, najpierw powstał on w umysłach pojedynczych ludzi.

Mówiąc, że jakaś jednostka przynależy do grupy, mamy na myśli fakt, iż jest ona uważana za członka tej grupy przez jedną lub więcej jednostek. Członkostwo grupowe istnieje w umysłach ludzi. To, czy dana grupa ludzi walących w twoje drzwi pięściami jest przypadkowym tłumem czy groźnym motłochem zależy od tego, jakie znaczenie przypisują temu zgromadzeniu poszczególni jego członkowie. Jeśli uważają, że znaleźli się tam, ponieważ chcą oprotestować twoją ostatnią decyzję umieszczenia w ogrodzie stadka flamingów, znaczy to, że są motłochem. Analogicznie, grupowy charakter tłumu zgromadzonego na stadionie zależy od tego, jak poszczególne indywidua traktują tam swoją obecność. O tłumie tym można powiedzieć, że jest grupą fanów satanistycznego rockandrollowca, Marilyn Mansona lub zgromadzeniem ewangelistów chrześcijańskich; wszystko zależy od tego, jakie znaczenie przypisują poszczególne indywidua swojej przynależności do tłumu. Żadne fizykalne badanie miejsca zgromadzenia nie jest w stanie udzielić nam na te pytania odpowiedzi. Gdybyśmy, przykładowo, dokonali planowego „przemieszczenia" obu tych grup, wyznawcy Marilyn Mansona nie staliby się w ten sposób członkami konwencji ewangelicznej, ani ewangelicy fanami Marilyn Mansona.

Zgoda, ale dlaczego w takim razie ograniczamy się do wyobrażenia sobie sytuacji, w jakiej znalazł się rozbitek Rich? Czyż nie moglibyśmy uczynić ekonomii nauką „realną", nauką, w której dokonuje się – podobnie jak w fizyce – eksperymentów empirycznych, a nie myślowych? Tym bardziej, że sukces badań empirycznych w naukach przyrodniczych jest dziś niekwestionowany. To wcale nie takie proste. Z faktu, że młot może być znakomitym narzędziem do tłuczenia kamieni, nie znaczy jeszcze, że nadaje się on równie dobrze do krojenia pomidorów. Wprawdzie tego typu eksperymenty nie są pozbawione wartości – czego dowiódł ekonomista Vernon Smith – nie możemy jednak polegać na nich w takim sensie, w jakim polegają nauki fizyczne czy przyrodnicze.

Pierwszą przeszkodą na drodze wykorzystania empirii w ekonomii jest to, że ludzie, wiedząc, że są obserwowani, zachowują się odmiennie. Zapewne wielu z Czytelników zetknęło się z problemem „obserwatora" w mechanice kwantowej, gdzie uważa się, iż energia – podstawowy przedmiot fizyki – zachowuje się na poziomie subatomowym inaczej, gdy „jest obserwowana" a inaczej, gdy obserwowana nie jest. (Na temat tego, co to znaczy „być obserwowanym" w mechanice kwantowej toczą się fundamentalne spory, których treść wykracza daleko poza zasięg niniejszej książki). Czyż nie sprowadza się to do takiego samego problemu w ekonomii?

Zachowanie się cząstek elementarnych zależy w sposób przewidywalny, dający się opisać matematycznie od tego, czy cząstki te są obserwowane czy nie. Światło zachowuje się jak fala w momencie, gdy nie staramy się badać cząstek, które się nań składają, a jak cząstka, gdy próbujemy cząstki te wykrywać. Jednakże zachowanie to jest zawsze takie samo. Światło nie może zignorować obserwatora, ani tym bardziej uczyć się o eksperymencie, a następnie pod wpływem tej wiedzy, zmodyfikować swoje zachowanie. O ludziach tego powiedzieć nie można!

Ludzie, jako obiekty eksperymentu, próbują eksperyment poznać, a następnie zmodyfikować swoje zachowania w zależności od tego, czego się wcześniej nauczyli. Przykładowo, jeśli osoba przeprowadzająca eksperyment jest przez „obiekt badania" lubiana, wówczas ten ostatni starać się będzie dostarczyć badaczowi wyników, jakich ten oczekuje. Sama świadomość uczestniczenia w eksperymencie modyfikuje zachowanie jego uczestnika. Program „Rozbitek" nie był pomyślany jako test na sposób zachowania się ludzi umieszczonych w niewielkiej, pozbawionej większości dostępnych dóbr grupce. Każdy uczestnik programu wiedział przecież, że – dopóki na miejscu będą realizatorzy telewizyjni – nikomu nic złego nie grozi. Nikt im nie pozwoli umrzeć z głodu, walczyć jeden z drugim czy cierpieć wskutek dotkliwej choroby bez pomocy medycznej. Każdy uczestnik programu wiedział też, że jest obserwowany przez kamerę, że celem programu jest wysoka nagroda, oraz że okres pobytu na wyspie jest dokładnie określony. Sytuacja taka nie stwarzała zachęty do wzajemnej współpracy poza niezbędne minimum wymagane do utrzymania się w programie, nie było też bodźców do tworzenia między nimi jakichś trwalszych struktur społecznych.

„Rozbitek" (Survivor) można więc traktować jak eksperyment badający zachowanie się ludzi podczas kręcenia programu telewizyjnego o tym, jak przeżyć konkurencję „współrozbitków" w warunkach narzuconych przez producentów programu. Jednakże nawet takie postawienie sprawy ma ograniczoną przydatność naukową, ponieważ uczestnicy kolejnej edycji programu, Rozbitek II nauczą się czegoś z edycji pierwszej i zgodnie z tym doświadczeniem modyfikować będą swoje zachowania. Nie słyszałem o jakimkolwiek eksperymencie fizycznym, w którym foton zmodyfikowałby swoje przyszłe zachowanie pod wpływem czyjejś obserwacji. Za każdym razem, kiedy tylko obserwujemy w nich cząstki elementarne, fotony zachowują się w identyczny sposób, nie próbując nawet przechytrzyć mierzącego ich zachowanie urządzenia. Z faktu uczenia się człowieka w trakcie eksperymentu wynika, że precyzyjne przewidywanie jest w naukach społecznych niemożliwe. Znaczy to, że w ludzkim zachowaniu nie odkryjemy żadnej takiej stałej jak prędkość światła w próżni czy stosunek wodoru do tlenu w zwykłej wodzie. Wpływ procesu przyszłego uczenia się człowieka na jego zachowanie jest z definicji nieznany. Nie

jesteśmy bowiem w stanie wiedzieć, czego się jeszcze w życiu mamy nauczyć, gdyż oznaczałoby to, żeśmy się już tego czegoś nauczyli.

Ponieważ człowiek rozumie zasadę eksperymentu i bierze pod uwagę fakt uczestniczenia w nim, nie możemy badać ludzkiego działania w sposób taki, w jaki badamy zachowanie się fotonów. Zamiast tego, musimy rozumowo wyizolować podstawowe składniki ludzkiego działania. Opierając się na założeniu, że sami jesteśmy ludźmi, oraz korzystając z tej samej logiki działania, co odosobniony „aktor", staramy się składniki te zrozumieć.

Narodziny wartości

A zatem, Rich jest na wyspie sam, nie wie przy tym, czy, i kiedy, zostanie stamtąd uratowany. Co na temat tej sytuacji może nam powiedzieć ekonomia?

Po pierwsze, Rich musi wyznaczyć sobie cel swojego pobytu na wyspie. Na razie ugrzązł tam na jakiś czas. Przyjmując, że są to jego warunki wyjściowe, zastanówmy się co powinien teraz zrobić? Aby na to pytanie odpowiedzieć, konieczne jest określenie celu pobytu. Niech więc tym celem będzie: przeżyć do czasu, aż go ktoś uratuje. O ile cel ten wydaje się w tych warunkach całkiem rozsądny, musimy zdać sobie sprawę z tego, że celów może być więcej. Z ekonomicznego punktu widzenia żaden cel nie jest mniej lub bardziej ważny. (Nie znaczy to wcale, że zdaniem ekonomii każdy system wartości jest równie wartościowy, co inne. Ekonomia po prostu nie zajmuje się rozstrzyganiem problemu, co naszym zdaniem powinno być wartościowsze).

Powiedzmy, że Rich jest oddanym wyznawcą religii zwanej janizmem. Zgodnie z janizmem, krzywdzenie żywej istoty jest sprzeniewierzeniem się zasadom religijnym. Wprawdzie udaje mu się od czasu do czasu natrafić na jeden czy dwa orzechy kokosowe, to jednak rezygnacja z ogromnej ilości znajdujących się na wyspie i nadających się do pieczenia szczurów, może go doprowadzić do powolnej śmierci. Jednakże Rich trzyma się mimo wszystko swoich zasad. Czy to oznacza, że ignoruje on ekonomię i zachowuje się w sposób irracjonalny? Przedstawiciele pewnych szkół ekonomicznych powiedzieliby: „tak", jednakże dla „Austriaków" odpowiedź brzmi: „nie!" Rich po prostu realizuje cel, który dla niego znaczy najwięcej, w tym przypadku jest nim wierność zasadom wyznawanej religii.

Załóżmy jednak, że zasadniczym celem Richa jest przeżycie za wszelką cenę. Aby przeżyć, potrzebuje wody, żywności, dachu nad głową i odpoczynku. To są środki, przy pomocy których ma nadzieję zrealizować swój cel. Jednakże nie zbudował dachu nad głową, a żywność, choć wprawdzie na wyspie występuje, nie jest łatwa do zdobycia. Istniejące strumyki zawierają niewielkie ilości świeżej wody.

Ponieważ jednak dla zdobycia wody, żywności, dachu nad głową czy wypoczynku musi skorzystać z dodatkowych środków, te oryginalne środki stają się dla niego celami pomocniczymi. Żywność jest środkiem zapewniającym realizację celu, jakim jest przeżycie, jednakże z punktu widzenia polowań na szczury, które są środkiem do jej zdobycia, jest ona celem. To samo dobro może być raz widziane, jako środek do realizacji planu A, a innym razem, jako cel dla planu B.

W ten sposób Rich znajdzie się w sytuacji identycznej jak reszta ludzi: postawił sobie jakiś cel, lecz dla jego osiągnięcia nie ma wystarczających środków. Musi więc wybrać, które z posiadanych środków pozwolą mu skuteczniej cel swój osiągnąć. Przykładowo, jeśli na budowę schronienia poświęci zbyt dużo czasu, nie będzie miał kiedy zdobyć wody i pożywienia.

Rich musi więc gospodarować swoim czasem. Musi też chronić inne zasoby. Nie może sobie pozwolić na strącenie z palmy wszystkich orzechów kokosowych w ciągu jednego dnia, lecz tylko te, które będzie w stanie w krótkim czasie zjeść zanim zgniją. Jeśli chciałby wykorzystać wodę do gotowania, mimo że ma jej tylko tyle, ile potrzeba do picia, będzie musiał zrezygnować z życiodajnego picia na rzecz gotowania.

W jaki sposób Rich zagospodaruje te, znajdujące się w niedoborze, środki? Aby to uczynić, musi dokonać wyborów. Mimo iż uznał przeżycie za swój cel ostateczny, będzie musiał zdecydować, w jaki sposób cel ten osiągnąć. Jeśli poza tym Richowi uda się zaspokoić swoje minimalne potrzeby bez konieczności wydatkowania zbyt dużej energii, musi zdecydować, co z tą nadwyżką energii począć. Być może Rich jest człowiekiem próżnym i szczególnie będzie mu zależało na tym, by w chwili uratowania dobrze wyglądać. W takim przypadku, gros zaoszczędzonego czasu spędzi na troscę o właściwy wygląd. Jeśli przy tym należy do osób o niskiej tolerancji ryzyka, zmuszony będzie przeznaczyć dużo czasu na przygotowanie zapasów żywności. Jeśli jest naukowcem, może zechcieć przeprowadzić eksperymenty na miejscowej florze i faunie.

Ekonomia nie dba o to, w jaki sposób Rich określa swoją skalę wartości. Zakłada ona jedynie, że ludzie cenią pewne rzeczy bardziej, inne mniej, oraz że ich działania są manifestacją ich systemu wartości. Apriorycznym założeniem ekonomii jest fakt, że ludzie wybierają to, co cenią sobie najwyżej, rezygnują zaś z tego, co cenią najniżej. Jest to kwintesencja logiki ludzkiego działania. Nie stosowanie się do niej przez jakieś istoty rozumne byłoby wielce zagadkowe.

Załóżmy, że mogłem pojechać na wakacje do Aten, ostatecznie jednak pojechałem do Istambułu. Tłumacząc to na zwykły język można powiedzieć, że choć „wolałem Ateny", to jednak pojechałem do Istambułu. To, że pojechałem do Istambułu jest istotą mojej preferencji. Powodem takiej decyzji mogły być niższe ceny biletów do Turcji, czy może sprzeciw żony, która wolała od Aten Istambuł, ja zaś nie chciałem

kłótni. Bez względu na wszystko, bardziej wolałem Istambuł i wynikające z tego wyboru konsekwencje, niż Ateny i konsekwencje związane z jazdą właśnie tam.

Gdy mówimy, że wybór Istambułu dowodzi, że wolałem jechać właśnie tam, nie implikujemy wcale, że mój początkowy wybór mógł się okazać błędny. Owszem, po podróży mogę dojść do wniosku, że Istambuł nie jest miejscem dla mnie, i że właściwie powinienem pojechać do Aten. Musimy być ostrożni w ocenie spojrzenia w przyszłość i spojrzenia wstecz. Działanie implikuje uczenie się, a to zaś z kolei przekonuje, że czasami, wybierając A dojdę po jakimś czasie do wniosku, iż powinienem jednak wybrać B.

Twierdzenie, że zawsze wybieramy to, co wolimy może się wydać nieco skrajne. Mogę przecież utrzymywać, że choć „wolę do dentysty nie iść, mimo wszystko go odwiedzam". Takie zdanie jest w porządku, ale tylko w mowie potocznej. W ekonomii wymagana jest większa precyzja. Decydując się na ten czy inny wybór, ważymy korzyści wynikające z nie pójścia do dentysty (jak np. oszczędności) i porównujemy je z kosztami, z faktu tego wynikającymi (np. dziura w zębie). Z faktu pójścia do dentysty wynika, że – pomimo całego bólu – wolę wyleczenie niż zepsuty ząb. Wyrażając to bardziej precyzyjnie można rzec, że pragnąłbym, aby zęby się nie psuły, gdyż wówczas nie musiałbym chodzić do dentysty.

Ekonomia nie zajmuje się światem życzeń czy czczych fantazji, chyba że ujawniają się one w działaniu. Posługując się językiem codziennym można powiedzieć, że podczas spaceru pomyślałem, iż „po powrocie do domu napiłbym się chętnie mrożonej herbaty". Stwierdzenie to implikuje bowiem plan działania. Lecz dla ekonomii liczy się samo działanie, zaś plan ma znaczenie o tyle, o ile wpływa na działanie. Preferencje stają się rzeczywistością w momencie dokonania wyboru. Możemy nieustannie utrzymywać, że bardziej – niż na zjedzeniu ciastka – zależy nam na stracie wagi, jednakże ekonomia ignoruje takie stwierdzenia. Ekonomię interesuje jedynie to, co zrobimy w chwili, gdy postawią przed nami tacę z deserem.

A więc Rich decyduje się na gospodarowanie swoim czasem. Powiedzmy, że pierwsze cztery godziny, każdego dnia przeznaczy na zdobywanie żywności, następne dwie godziny na gromadzenie wody, zaś kolejne cztery godziny na konstrukcję przybudówki. Resztę czasu przeznaczy na odpoczynek.

Wszystkie z powyższych działań mają na celu bezpośrednie pozbycie się jakiejś przykrości. Pożywienie zaspokaja uczucie głodu u Richa, woda zaspokaja jego pragnienie, zaś przybudówka da mu schronienie od wiatru i deszczu. Działaniem jest nawet jego odpoczynek, którego celem jest przecież odprężenie, relaks. O ile Rich fizycznie jest zdolny swoją pracę kontynuować, o tyle odpoczynek i relaks są jego wyborem.

Prześledźmy teraz moment, w którym Rich dokonuje swoich wyborów, gdyż zilustruje nam to sposób myślenia Carla Mengera, dzięki któremu udało mu się

rozwiązać kwestię wartości, pokonując tym samym ułomność będącą utrapieniem ekonomii klasycznej. Wyobraźmy sobie Richa wiążącego ze sobą paliki na budowę przybudówki. Właśnie zjadł posiłek, ma wodę, a prace przy baraku posuwają się nadspodziewanie szybko. I oto zaczyna się czuć nieco znużony.

Kiedy Rich przerwie swoją pracę? A no w chwili, gdy satysfakcja, jakiej oczekuje od następnej „jednostki" swojej pracy spadnie poniżej satysfakcji oczekiwanej z pierwszej „jednostki" wytchnienia. Fakt ten wynika z samego istnienia wyboru. Ponieważ, jak wykazaliśmy, wybrać znaczy woleć, preferować, Rich będzie pracować tak długo, jak długo zyski płynące z następnej jednostki pracy przedkładać będzie nad zyski płynące z następnej jednostki odpoczynku.

Mówiąc „jednostka" mamy tu na myśli dowolny interwał czasowy, na jakie Rich dzieli swoje zajęcia. Następną jednostką może być przykładowo następny komplet powiązanych ze sobą palików albo czas potrzebny na znalezienie następnego orzecha kokosowego. Jednostką będzie „zadanie do wykonania", którego nie warto nawet zaczynać, o ile miałoby się go nie skończyć. Nie ma żadnego sensu strącanie na ziemię orzecha kokosowego i powrót do domu, nie zabrawszy go do plecaka. Ilość czasu zegarowego, którą Rich nazywa „jednostką", będzie się zmieniać w zależności od rodzaju wykonywanego zadania, a także od dnia, w którym to samo zadanie może być w różny sposób wykonywane – jest to bowiem ocena subiektywna. Ważne jest to, jakie będzie następne działanie Richa, po tym, jak skończy on swój dzień pracy.

Rich miał właśnie związać kolejne paliki, gdy poczuł silny ból w krzyżach. „Hmm – zdziwił się – czyżby nadszedł czas odpoczynku?". Teraz będzie wybierał między satysfakcją wynikającą, jak mu się wydaje, z postawienia następnej ścianki z palików, a satysfakcją wynikającą, jak mu się wydaje, z kilku dodatkowych minut odpoczynku. Ponieważ jego preferencja wiąże się z konkretnym aktem wyboru między poszczególnymi środkami służącymi do osiągnięcia konkretnych celów, wybór ekonomiczny nie jest wyborem pomiędzy czynnikami abstrakcyjnymi. Rich nie wybiera między „pracą" a „wypoczynkiem", lecz między specyficzną ilością określonego rodzaju pracy, a szczególną ilością odpoczynku, wszystko to w kontekście konkretnych okoliczności, w jakich się znajduje.

Podejście to rozwiązuje tzw. paradoks wartości, jaki dokuczał klasycznym ekonomistom. „Jak to się dzieje – pytali – że choć woda jest o wiele bardziej wartościowa od diamentu, ludzie są w stanie zapłacić za nią znacznie mniej, niż za diament"? „Laborystyczna teoria wartości", w której usiłowano utożsamiać wartość jakiegoś dobra z ilością pracy wkładaną w jego wykonanie, wymyślona została jako środek służący do ominięcia wspomnianego paradoksu. Na teorii wartości opartej na pracy oparł Karol Marks gros swojej myśli ekonomicznej. Błędy w jego teorii mogą potwierdzić zwłaszcza ci, których później zniewolił komunizm.

Klasyczni ekonomiści zapomnieli, że nikt nigdy nie wybiera między „wodą" a „diamentami". To są jedynie klasy abstraktów służących nam do opisu świata. Dlatego nikt nigdy nie wybiera między „wszystką wodą na kuli ziemskiej" a „wszystkimi diamentami świata". Działający człowiek ma do czynienia z wyborem między określonymi ilościami dóbr. Między, dajmy na to, beczką wody, a dziesięciokaratowym diamentem.

„Zaraz, zaraz – spyta ktoś – czyż woda nie jest pożyteczniejsza od diamentów?". Odpowiedź na nie brzmi: To zależy od oceny osoby, która ma wyboru dokonać. Gdyby wodę zaproponować człowiekowi mieszkającemu nad czystym, górskim strumieniem, może ją uznać za coś bezwartościowego. Strumień daje mu prawdopodobnie więcej wody, niż jej potrzebuje, stąd wartość dodatkowej ilości wody jest dla niego niewielka, żeby nie powiedzieć, żadna. (Możliwe, że jest to nawet wartość negatywna, gdyż posiadanie niepotrzebnej beczki wody może się wiązać z kłopotami). Jednakże człowiek ten najprawdopodobniej nie posiada diamentów, a zatem szansa posiadania choćby jednego kamienia może się wydać kusząca. To jasne, że człowiek ten wyżej będzie cenił diamenty niż wodę.

Jednakże nawet ten sam człowiek, w innych warunkach, może zasadniczo zmienić swoje wartościowanie. Załóżmy, że z diamentem w kieszeni przemierza on Saharę, właśnie skończyła mu się woda i jest na granicy śmierci z pragnienia, w związku z czym oddałby, prawdopodobnie, ów diament za szklankę wody. (Gdyby, przypadkowo, człowiek ów był chorobliwym sknerą, mógłby mimo wszystko – ryzykując śmierć z pragnienia – wyżej cenić diament niż wodę). Wartość danego dobra jest subiektywna – ta sama beczka wody czy diament mogą mieć różną wartość dla różnych ludzi, a nawet różną wartość w różnych warunkach dla tych samych ludzi. Cytuję za Mengerem:

> Z powyższego względu wartość jakiegoś dobra nie jest ani jego składnikiem, ani własnością, lecz jedynie znaczeniem odnoszącym się najpierw do zaspokajania naszych potrzeb... a w konsekwencji przypisywanym dobru ekonomicznemu, jako przyczyna dla której do owego zaspokojenia dochodzi (*Principles of Economics*).

Dla osiągnięcia wielu celów można się posłużyć wieloma środkami. Rich może wykorzystać wodę do różnych celów. Każdy środek mający więcej niż jedno wykorzystanie będzie najpierw skierowany tam, gdzie zdaniem Richa, jego użycie jest najważniejsze. Do tego wniosku nie dochodzi się poprzez ankietowanie szeregu działań, lecz w konsekwencji logicznej konieczności. Możemy powiedzieć, że pierwsze wykorzystanie było dla Richa najważniejsze dlatego, że zdecydował on tę

potrzebę zaspokoić jako pierwszą. Tak długo, jak Rich ustalił sobie przeżycie jako swój główny cel, pierwsze wiadro wody, jakie uda mu się zdobyć, wykorzysta jako wodę pitną. Dopiero wtedy, gdy jest pewny, że posiada już wystarczającą ilość wody, aby nie umrzeć z pragnienia, rozważy on wykorzystanie jej do celów kulinarnych. Ponieważ każde dodatkowe wiadro wody jest kierowane do mniej ważnego wykorzystania, ma ono z tego powodu dla Richa mniejszą wartość, niż wiadra wody zgromadzone wcześniej. *Użyteczność* wody dla Richa spada z każdym jej wiadrem. Kiedykolwiek stanie on przed wyborem, znaczenie będzie miała zawsze następna rzecz, którą będzie chciał zdobyć, albo pierwsza, z której zrezygnuje. Ekonomiści mówią wtedy, że mamy do czynienia z *jednostkami marginalnymi*, co odnosi się do zasady znanej, jako *prawo malejącej użyteczności marginalnej*.

Margines, o którym mowa nie jest własnością fizyczną zdarzenia, które analizujemy, nie może być też wyznaczony w oparciu o obiektywną kalkulację. Jest on linią poprowadzoną między „tak" i „nie", między dokonaniem danego wyboru, a jego odrzuceniem. Jednostka marginalna jest tą jednostką, co do której podejmujemy wybór, co do której decydujemy. Czy popracuję dzisiaj jedną godzinę dłużej? Czy powinienem zostać na przyjęciu i wypić jeszcze jednego drinka? Czy zdecyduję się na przedłużenie pobytu w hotelu podczas wakacji o jedną noc? To są całkiem inne pytania, od tych: „Czy praca jest czymś dobrym?", „Czy przyjęcia sprawiają radość?" albo „Czy wakacje są relaksujące?". To, o czym mamy zdecydować, to odpowiedzieć sobie na pytanie, czy następna godzina pracy dostarczy nam więcej korzyści niż dodatkowa godzina wypoczynku. Czy korzyść odniesiona z dodatkowego dnia wakacji warta jest płaconej za nią ceny? Nasze wybory dokonywane są niejako na marginesie, i w odniesieniu do *jednostek marginalnych*.

W chwili rozpoczęcia swojego dnia, marginalna użyteczność, jaką Rich spodziewa się uzyskać z jednej godziny pracy jest znacznie większa niż ta, jakiej spodziewałby się z godziny wypoczynku. Jeśli nie zacznie pracować, nie będzie miał co jeść i pić. Jednakże każda następna godzina pracy przeznaczona jest na realizację mniej ważnego celu niż cel realizowany przez godzinę poprzednią. Ostatecznie – powiedzmy, że po 10 godzinach – Rich osiąga moment, kiedy satysfakcja pochodząca z jeszcze jednej godziny pracy jest mniejsza od satysfakcji, jakiej oczekiwałby on po dodatkowej godzinie wytchnienia. Marginalna użyteczność następnej ewentualnej godziny pracy spadła poniżej poziomu użyteczności ewentualnej godziny odpoczynku, dlatego Rich odpoczywa.

Problem wartościowania rozwiązany został w chwili wyboru. Ponieważ każde działanie odnosi się do niepewnej przyszłości, istnieje zawsze możliwość popełnienia błędu. Rich może uważać, że zgromadził odpowiednią ilość żywności, w związku z czym zdecyduje, że może sobie uciąć drzemkę. Tymczasem w czasie snu małpy

skradną mu połowę orzechów kokosowych. Z perspektywy czasu może swojej decyzji żałować, dochodząc do wniosku, że powinien był zgromadzić więcej żywności. Być może, gdy następnym razem stanie przed takim dylematem, jego wybór i ocena będą inne. Powiemy wtedy, że się czegoś nauczył.

Niepewność co do przyszłości implikuje istnienie działania. W świecie, gdzie przyszłość jest wystarczająco dobrze znana, działanie nie jest możliwe. Jeśli wiem, że coś ma nastąpić, oraz że nie mam możliwości dokonania zmiany, wówczas podejmowanie jakichkolwiek działań nie ma sensu. Gdybym bowiem *mógł* swoim działaniem odmienić bieg przyszłych zdarzeń, oznaczałoby to wówczas, że przyszłość nie jest znana.

Mimo iż mogę później żałować swoich wcześniejszych działań, fakt dokonania jakiegoś wyboru świadczy o tym, że *w momencie, w którym musiałem go dokonać* wolałem to, co wybrałem. Budząc się w niedzielny ranek z bólem głowy możemy żałować sobotniego przyjęcia, jednakże w sobotnią noc przedkładaliśmy zabawę nad pójście do łóżka.

Prawdą jest, że w przypływie namiętności pewne działania mogą się nam wydać bardziej pożądane, niż gdyby podejmować je w stanie chłodnej refleksji, jednakże kibic podczas meczu doprowadzony do wściekłości obelgami ze strony kibica drużyny przeciwnej, jest w stanie powstrzymać się od „przymusu wszczęcia bójki", o ile między sobą a swoim antagonistą zobaczy stojącego policjanta. Podobnie, żonaty mężczyzna doprowadzony do sytuacji „bez wyjścia", zrezygnuje z amorów z inną kobietą, gdy w nagle w drzwiach ukaże się jego małżonka.

Intensywne emocje to dodatkowy czynnik brany pod uwagę przy podejmowaniu wyboru. Z faktu, że ludzie czasami opierają się namiętnościom wynika, że nawet w tak emocjonalnych warunkach ludzie dokonują wyboru. Ludzie są pozbawieni możliwości dokonywania wyborów tylko w stanie skrajnego upojenia alkoholowego, zanim stracą z upicia świadomość, w okresie niemowlęcym, czy w zniedołężniałej starości, a także przy rozległym uszkodzeniu mózgu. Jednakże tacy ludzie nie są obiektami („aktorami") działań ekonomicznych. Ekonomia nie uzurpuje sobie bowiem prawa opisu zachowania się takich ludzi, w takich warunkach.

Nawet w pełni świadomi ludzie mają momenty odruchowe. Oderwanie ręki od rozgrzanego pieca czy nagłe schylenie głowy pod wpływem głośnego dźwięku nad nami nie wymaga żadnego planu działania. Ekonomia nie jest jednak teorią odruchu, lecz odnosi się do zachowania celowego. Jest ona ciągłym odkrywaniem implikacji ludzkiego działania.

Rozdział III

A czas jak rzeka...

O elemencie czasu w ludzkim działaniu

Zanim zaczęto oszczędzać

W swoich wysiłkach zmierzających do zmiany tego co jest, na to co być powinno, Rich może sobie uświadomić, że jest w stanie zwiększyć swoją zdolność zdobywania żywności i wody. Może to osiągnąć poprzez budowę większej ilości pułapek, dzięki czemu będzie mógł mieć nie cztery, jak dotąd, lecz sześć pieczonych szczurów dziennie. Ponadto, gdyby Rich miał do dyspozycji beczkę do zbierania wody, mógłby jej użyć do gotowania i, dla odmiany, miast mięsem pieczonym, rozsmakowywać się szczurem gotowanym. Rich postanowił pomysły te zrealizować.

Aby zbudować więcej pułapek, czy beczkę, Rich będzie musiał zrezygnować z czegoś innego. Ponieważ jego czas nie jest nieograniczony, budowa wspomnianych usprawnień ma swoją cenę, jest nią wartość jaką Rich przypisuje temu, co mógłby zrobić w miejsce czasu spędzonego na budowie pułapek i beczki. Odnosi się to nawet do czasu odpoczynku, który Rich musiałby w ten sposób poświęcić. Posługując się zasadą „użyteczności marginalnej" widzimy, że bez względu na to, z jakiej działalności Rich zrezygnuje by znaleźć czas na budowę pułapek i beczki, będzie to działalność, której następna jednostka posiada dla niego najniższą użyteczność marginalną. (Powtórzmy raz jeszcze, „użyteczność" nie oznacza czegoś, co da się zmierzyć. „Najniższa użyteczność", to innymi słowy „to, co przynosi Richowi najmniej przyjemności"). A zrezygnuje z tej jednostki aktywności tylko wtedy, gdy wartość dodatkowej pułapki czy beczki będzie dla niego większa niż wartość tego, z czego rezygnuje.

Być może Rich buduje pułapki w czasie, który mógłby przeznaczyć na odpoczynek. Każda pułapka wymaga jednej godziny pracy. Z chwilą, gdy wartość

kolejnej pułapki, jaką zbuduje, jest dla Richa mniejsza niż jedna godzina wypoczynku, przestanie on nad nią pracować. Marginalna użyteczność następnej pułapki spadła poniżej marginalnej użyteczności dodatkowej godziny wypoczynku.

Skąd się jednak bierze wartość dóbr takich, jak pułapka czy beczka? Rich nie może przecież jeść pułapki, czy ubierać się (wygodnie) w beczkę. Tymczasem oba te dobra mają wartość, gdyż Rich zdecydował się zrezygnować dla nich z innych rzeczy mających dla niego określoną wartość.

Wartość dóbr, o których mówiliśmy w rozdziale II – takich jak żywność, woda, dach nad głową czy odpoczynek – bierze się z ich zdolności do bezpośredniego usuwania uczucia niezadowolenia. Dla Richa żywność ma wartość, gdyż ma dla niego wartość życie, zaś żywność zaspokaja bezpośrednio jego pragnienie bycia żywym. Co prawda, mniej niż samo życie, ceni on sobie także wygodę. Z tego względu, żywność ma również wartość, służy bowiem do pozbywania się przykrego uczucia głodu. (I znowu, ekonomia nie uważa, że Rich *powinien* cenić swoje życie bardziej niż inne rzeczy, czy cenić je bardziej niż cenią inni. Nie uważa także, że ktokolwiek ceni lub cenić powinien swoje życie. Tym, czym się ekonomia zajmuje, są *konsekwencje* wynikające z faktu, że człowiek wartościuje swój świat).

Po krótkiej refleksji widzimy więc, że wartość dóbr takich jak pułapki czy beczki bierze się z ich zdolności wytwarzania dóbr, które w sposób bezpośredni sprawiają nam satysfakcję. Rich ceni sobie pułapkę ze względu na mięso szczurów, beczkę zaś z powodu wody do gotowania.

Dobra takie, jak woda czy żywność, które bezpośrednio usuwają uczucie niezadowolenia, Carl Menger nazywa *dobrami pierwszego rzędu*. Niekiedy nazywa się je także *dobrami konsumpcyjnymi*. Dobra, których wartość polega na roli pomocniczej przy wytwarzaniu dóbr pierwszego rzędu nazywamy *dobrami wyższego rzędu, dobrami produkcyjnymi* albo *dobrami kapitałowymi.* Zwróćmy uwagę, że rozróżnienie to nie istnieje w samych tych dobrach, lecz w ludzkim myśleniu i planowaniu. Beczki, które ja kolekcjonuję jako dzieła sztuki, będą dla mnie dobrem konsumpcyjnym. Jeśli jednak posiadam sklep spożywczy, to chociażby ze względu na zdolność przechowywania w nich innych towarów, stanowią one dla mnie środek produkcji. Oto co na ten temat pisze ekonomista austriacki, Ludwig Lachmann w *Capital and Its Structure:*

> Ogólna koncepcja kapitału... nie ma pośród obiektów materialnych żadnego mierzalnego odpowiednika; kapitał jest odbiciem dokonanej przez przedsiębiorcę oceny wartości takich obiektów. Beczka piwa i piec hutniczy, instalacje portowe i meble hotelowe są kapitałem nie ze względu na swoje właściwości fizyczne, lecz dzięki posiadanym funkcjom ekonomicznym.

Decydując się na produkcję dóbr wyższego rzędu, Rich rozpoczyna *proces oszczędzania*. Przez oszczędzanie rozumiemy kierowanie ludzkim działaniem w stronę zaspokojenia potrzeby odległej w czasie, mimo iż osiągnięcie bezpośredniej satysfakcji jest możliwe do zaspokojenia i znajduje się w zasięgu ręki.

Zgromadzone przez Richa w procesie oszczędzania dobra wyższego rzędu składają się na jego *zasoby kapitałowe*. W pewnym momencie odkrywamy, że posiada on pięć pułapek i dwie beczki. Na obecnym etapie nie ma możliwości innej oceny wartości zgromadzonego przezeń kapitału niż proste wyliczenie tego, co posiada. Nie można bowiem dodać pułapek do beczek. Wartość, jaką każdej z tych rzeczy Rich przypisuje, jest subiektywna. Nie istnieje żaden wzorzec miary, skala czy stoper, za pomocą których moglibyśmy zmierzyć tę „ilość" satysfakcji. I rzeczywiście, miarą wartości zgromadzonych przez Richa środków produkcji jest ich zdolność zaspokojenia przyszłych, nieznanych jeszcze, potrzeb. Jeśli nawet potrafilibyśmy posłużyć się w stosunku do Richa jakąś „miarą satysfakcji", czyli stopnia zaspokojenia potrzeb, nie pomogłoby nam to rozwiązać problemu wyboru, przed jakim Rich właśnie stanął: musi bowiem ocenić, ile satysfakcji przyniesie jego decyzja „Przyszłemu Richowi", którego wiedza i poczucie smaku są dla „Obecnego Richa" nieznane, i który żył będzie w świecie stanowiącym dla „Obecnego Richa" jedną wielką zagadkę.

W miarę postępu robót przy budowie pułapek czy beczek, Rich może dojść do wniosku, że dobrze byłoby mieć do tego młotek, piłę i jakieś gwoździe. Robi więc wszystko, żeby je mieć. Odtąd Rich pracuje nad dwoma klasami dóbr zastępującymi mu konsumpcję. Młotek, piła i gwoździe posiadać będą dla niego wartość ze względu na użyteczność przy budowie pułapek i beczek, te zaś stanowią wartość ze względu na zdolność dostarczania żywności i wody. Wszystkie dobra wyższego rzędu czerpią swoją wartość z dóbr niższego rzędu, które pomagają wytworzyć. Konkludując, wszystkie dobra produkcyjne posiadają swoją wartość, ponieważ służą ostatecznie do wytworzenia jednego lub więcej dóbr konsumpcyjnych.

Zależność tę można zilustrować, rozważając co by się stało, gdyby oto Rich zmienił swoje preferencje konsumpcyjne. Być może odkryje on, że szczury na wyspie są zarażone jakąś chorobą, w związku z czym jedzenie ich może się źle dla niego skończyć. Dopóki więc nie znajdzie innego zastosowania dla swoich pułapek, one również staną się bezwartościowe. Rich nie będzie chciał poświęcić czegokolwiek w zamian za większą ilość pułapek, nie będzie też dbał o los tych pułapek, które zrobił dotąd. (Rzecz jasna z chwilą znalezienia jakiegoś innego przeznaczenia dla pułapek – np. jako drewno na podpałkę – nabiorą one dla niego ponownie jakiejś wartości).

Próbie oszacowania wartości dóbr wyższego rzędu towarzyszy inny problem. Załóżmy, że nie posługując się pułapkami, Rich jest w stanie złapać cztery szczury dziennie. Dzięki pułapkom ma nadzieję zwiększyć swój łup do ośmiu szczurów.

Zważywszy na tak dużą wydajność pułapek w stosunku do gołych rąk, dlaczego Rich nie poświęci ich produkcji całego swojego wolnego czasu?

Pierwsza odpowiedź jaka przychodzi tutaj na myśl, to to że pracując cały czas tylko nad pułapkami umarłby z głodu. To oczywiste, że ograniczenie konsumpcji poniżej poziomu wymaganego dla utrzymania się przy życiu nie ma sensu, chyba że ktoś ma zamiar oszczędzać wyłącznie na rzecz swoich spadkobierców. Jednakże możemy sobie wyobrazić, że choć będzie się to wiązać z pewnym dyskomfortem, Richowi wystarczą dwa szczury dziennie. Dlaczego zatem nie zrezygnuje z wszelkiej konsumpcji ponad to, co jest mu nieodzowne do życia?

Wielu ludzi, których znamy czy spotykamy, konsumuje znacznie więcej niż jest im potrzebne do życia, stąd odkładają w postaci oszczędności o wiele mniej niż byliby w stanie oszczędzić. Dlaczego czołowi spekulanci z Wall Street nie mieszkają w drewnianych chatkach, nie żywią się fasolką konserwową i do stacji kolejowej nie dojeżdżają na rowerze? Dlaczego gwiazdy filmowe wydają na zakupy krocie, a wakacje spędzają w bajecznie drogich ośrodkach wczasowych? Czy w celu zaoszczędzenia każdego grosza nie powinni żyć jak nędzarze?

Powyższe pytania sugerują odpowiedzi. Świat byłby dość „dziwny", gdyby ludzie pracowali ciężko po to tylko, aby móc odłożyć pieniądze na przyszłą konsumpcję, a właściwie nigdy sobie na tę konsumpcję nie pozwalali, gdyż każda „bliższa przyszłość" wymagałaby oszczędzania na „przyszłość bardziej odległą" w czasie. Taki świat przypominałby szklaną bańkę, jak świat w opowieści Czerwonej Królowej z *Alicji w krainie czarów*, która mówi do bohaterki: dżem można jeść jutro, można jeść wczoraj, ale nigdy dzisiaj. (Jak chodzi o ścisłość, wczoraj dżemu też nie było).

Człowiek może jedynie konsumować w teraźniejszości. To nasza bieżąca niedogodność czy dyskomfort domagają się zaspokojenia. Przykrość czy przyjemność odczuwamy wyłącznie teraz, obecnie. Oszczędzanie w interesie konsumpcji odłożonej w nieskończoność nie jest oszczędzaniem, lecz zwykłą stratą.

A teraz zajmijmy się drugą stroną problemu oszczędzania – skoro możemy konsumować tylko w teraźniejszości, dlaczego ludzie w ogóle decydują się na oszczędzanie? Odpowiedź jest następująca: wprawdzie konsumować w przyszłości nie możemy, możemy sobie jednak konsumpcję tę wyobrazić. Możemy sobie wyobrazić przyszłość razem z towarzyszącymi jej przykrościami, a także to, że będziemy się starać przykrościom tym przeciwdziałać. Co więcej, możemy sobie wyobrazić, że zadowolenie towarzyszące naszej przyszłej konsumpcji będzie na tyle duże, że uzasadni ono pójście na przykry kompromis dzisiaj.

Kluczem do zrozumienia zjawiska oszczędzania jest wyobrażenie sobie, że dyskomfort wiążący się z przyszłością jest sam w sobie źródłem niezadowolenia. Możemy się tego uczucia pozbyć poprzez oszczędzanie. Jeśli jednak zagraża mi głód

dzisiaj, pozbycie się strachu o to, że będę głodny za tydzień nie będzie tak pilne, jak zapewnienie sobie pożywienia dzisiaj. Satysfakcja płynąca z faktu zapewnienia sobie pożywienia za tydzień, jest – wobec świadomości śmierci głodowej przed porą obiadową – naprawdę niewielka. Analogicznie, wyobrażenie sobie przyszłej satysfakcji jest samo w sobie źródłem aktualnej satysfakcji. Pływaczka przygotowująca się do Igrzysk Olimpijskich, zamierzająca zdobyć na nich złoty medal, dodaje sobie energii samym wyobrażeniem, jak wspaniale będzie się czuła gdy dotknie mety basenu jako pierwsza. Gdybyśmy teraz nie umieli sobie wyobrazić tych wszystkich cierpień i rozkoszy, jakie nas czekają w przyszłości, nie potrafilibyśmy pokierować naszymi przyszłymi działaniami.

Zakres, do jakiego dana jednostka jest w stanie oszczędzać można wyjaśnić poprzez miarę jej *preferencji czasowej* (time preference). Preferencja czasowa to miara tego, w jakim stopniu satysfakcja aktualna różni się od takiej samej satysfakcji w przyszłości. Stopień preferencji czasowej zaczyna się od zera i może sięgać nieskończoności; oba ekstrema, zarówno zero, jak i nieskończoność uniemożliwiają jakiekolwiek ludzkie działanie.

Wyobraźmy sobie jedną ze skrajności mianowicie, hipotetyczną jednostkę z preferencją czasową równą zeru. W przypadku takiego człowieka nie nastąpi ani działanie, ani konsumpcja. Nie ma ludzi, którzy w tych samych warunkach poświęciliby aktualną satysfakcję na identyczną satysfakcję, tyle że w przyszłości. Wyobraźmy sobie, że tuż przed wyjazdem na wakacje na Riwierę, telefonuje do nas makler. „Posłuchaj – mówi – mam dla ciebie wspaniałą okazję! Jeśli przełożysz swoje wakacje, i za pieniądze które miałeś na nie wydać kupisz akcje spółki XYZ, to ci gwarantuję, że za 50 lat będziesz mógł sobie pozwolić na takie same wakacje na Riwierze". Kto by na taką propozycję przystał? Jeśli nasza przyszła satysfakcja z tej inwestycji nie będzie większa od tej, jaką w jej imię poświęcamy dla zdobycia pieniędzy na inwestycję, wówczas nie dojdzie do żadnych oszczędności.

A teraz druga skrajność czyli przykład osoby posiadającej nieskończoną preferencję czasową. Osoba taka jest tak zorientowana na teraźniejszość, że żadna oferta, żadne inne dobro w przyszłości, bez względu na jego wagę, nie jest w stanie zrekompensować jej nawet minimalnej rezygnacji z aktualnej konsumpcji. Taki człowiek nie jest w stanie poświęcić kruszyny z trzymanej w ręku kromki chleba, nawet za 100 bochenków chleba otrzymanych za pięć minut. W przypadku takiego człowieka nie dojdzie do żadnego działania, gdyż wymagałoby ono od niego poświęcenia czasu przeznaczonego na konsumpcję i przeznaczenia go chociażby na przygotowania planu tego działania. Taki człowiek posługuje się wyłącznie instynktem. Przykładem osobnika posiadającego nieskończenie wielką preferencję czasową jest niemowlak, którego płacz nie może zostać powstrzymany inaczej, jak poprzez

natychmiastowe dostarczenie mu porcji mleka. Z dużą dozą poprawności można powiedzieć, że niemowlak nie działa, lecz jedynie reaguje.

W kwestii preferencji czasowej posługujemy się ponownie czynnikiem subiektywnym. Stopień preferencji czasowej różni się między ludźmi, a w przypadku tej samej osoby jest różny w zależności od czasu. Preferencja czasowa osoby w wieku 30 lat może być mniejsza niż taka sama preferencja czasowa człowieka w wieku lat 80. W wieku lat 30 człowiek chętniej zrezygnuje z atrakcyjnej wycieczki w Alpy po to, by za oszczędzone pieniądze kupić dom dla swojej rodziny, gdy tymczasem człowiek w wieku lat 80 może pomyśleć: „lepiej będzie, jeśli pojadę w Alpy teraz". Z tego faktu nie wynika wcale, że istnieje jakaś określona „funkcja" obrazująca zmianę preferencji czasowej w zależności od wieku. Preferencja czasowa może mieć także odwrotną tendencję: osoba w wieku lat 30 może żyć wyłącznie chwilą, teraźniejszością, podczas gdy dla człowieka w wieku lat 80 jedynym sensem życia jest tworzenie majątku dla wnuków.

To tyle, jeśli chodzi o czynniki natury psychologicznej wpływające na preferencję czasową. Jednakże sama preferencja czasowa – prócz kategorii psychologicznych – wynika z ludzkiego działania. Jeśli w tych samych warunkach nie woleli-byśmy takiej samej satysfakcji wcześniej niż później, nie zdobylibyśmy się nigdy na jakiekolwiek działanie. Wystarczyłaby nam egzystencja bezwładna. Bez względu na rodzaj satysfakcji, nie miałoby dla nas znaczenia, czy ją osiągniemy jutro czy za całą wieczność. Oto co na ten temat pisał w *Human Action* Mises:

> Musimy zrozumieć, że człowiek, dla którego satysfakcja osiągnięta w najbliższej przyszłości nie ma większego znaczenia niż taka sama satysfakcja osiągnięta w dalekiej przyszłości, nigdy nie osiągnie ani satysfakcji, ani nie będzie konsumował.

Przeciwstawianie jednej preferencji czasowej drugiej nie ma sensu ekonomicznego, gdyż z ekonomicznego punktu widzenia nie ma „prawidłowego" poziomu preferencji oszczędności. Jedni ludzie wolą żyć wedle bieżących zachcianek, inni oszczędzają środki z przeznaczeniem na wspomaganie jakiejś fundacji. Ekonomiści nie są w stanie ocenić, którzy z nich mają rację, a którzy nie. Potrafią jednak wyjaśnić, w jakich warunkach jednostka zdecyduje się na oszczędzanie, i przedstawić konsekwencje takiej decyzji.

Wróćmy teraz do dokładniejszej analizy postępowania, w wyniku którego Rich zdecydował się oszczędzać. Załóżmy, że – dla zdobycia czasu koniecznego do budowy jednej pułapki – Rich musi przez cały tydzień rezygnować z konsumpcji jednego szczura dziennie. Co więcej, zakładamy, że taka pułapka wytrzyma przynajmniej

tydzień, w czasie którego złapie on o 14 szczurów więcej niż złapałby ich bez pułapki. Z grubsza rzecz ujmując, możemy powiedzieć, że – dla zdobycia 14 szczurów w ciągu tygodnia, w przyszłości – Rich musi poświęcić 7 szczurów teraz. Jego zwrot na inwestycji wyniesie w tej sytuacji 100 proc. tygodniowo.

Jeśli Rich zdecyduje się na produkcję pułapek możemy powiedzieć, że dwa szczury za tydzień mają dla niego *większą* wartość niż jeden szczur dzisiaj. Zwrot w wysokości 100 proc. tygodniowo był dla niego wystarczająco duży, aby przekonać go do zastąpienia konsumpcji obecnej konsumpcją przyszłą. Jeśli zdecyduje, że pułapek budować nie będzie, oznaczać to będzie, że jednego szczura dzisiaj ceni *wyżej* niż 2 za tydzień. W takiej sytuacji zwrot w wysokości 100 proc. tygodniowo nie jest dla niego wystarczającą zachętą do zastąpienia aktualnej konsumpcji szczurów konsumpcją w przyszłości. Wrócimy do tego problemu w rozdziale VII i VIII, przy okazji rozważań na temat stopy procentowej w gospodarce.

Zwróćmy też uwagę, że ocena dokonywana przez Richa zależy od okoliczności. Gdyby, przykładowo, znalazł nagle karton puszek z sardynkami a także pudełko pozostawionych przez ekipę telewizyjną krakersów, jego decyzja mogłaby się znacznie zmienić. Dla przypomnienia: z prawa „użyteczności marginalnej" wynika, że każda następna jednostka jakiegoś dobra jest przez człowieka traktowana jako coś mniej wartościowego niż jednostka poprzednia. Jestem w stanie zapłacić za kota 50 dol., ale z chwilą, gdy mam 300 kotów, będę raczej płacił... za pozbycie się ich.

Stąd, zabezpieczony w żywność w ilościach wystarczających dla bieżącej konsumpcji, Rich znacznie chętniej zajmie się dziś budową pułapek – dóbr produkcyjnych, dzięki którym będzie miał więcej żywności w przyszłości. Dodatkowy szczur dzisiaj będzie miał dla niego mniejszą wartość niż miał zanim Rich znalazł sardynki i krakersy, ponieważ zarówno sardynki, jak i krakersy mogą zaspokoić tę samą potrzebę fizyczną co szczury – a przy tym, prawdopodobnie, lepiej smakują.

Z tego nie wynika żadna reguła uniwersalna w rodzaju, że „bogaci oszczędzają więcej niż biedni". Nie ma jakiegoś rzetelnego prawa determinującego sposób, w jaki ludzie oceniają satysfakcję przyszłą w stosunku do satysfakcji bieżącej. Słyszeliście pewnie historyjkę o pewnej starszej damie, która całe swoje życie pracowała jako sekretarka, zarabiała skromnie, żyjąc jeszcze skromniej, a kiedy zmarła, jej przyjaciele ze zdumieniem odkryli, że zgromadziła w papierach wartościowych fortunę. Równie znana jest sprawa rozrzutnego bogacza, który roztrwonił fortunę na hulankach i swawolach. Powinniśmy także pamiętać, że prawo malejącej użyteczności marginalnej odnosi się w równym stopniu do oszczędzania, co do konsumpcji. Każdy dodatkowy dolar zaoszczędzony ma dla oszczędzającego mniejszą wartość niż pieniądze poprzednie. Można się o tym przekonać na własnym przykładzie. Z chwilą posiadania na koncie bankowym 50 dol., zdeponowanie następnych

50 dol. ma dla nas większe znaczenie niż gdybyśmy mieli na koncie 50 mln dol.

Inną sprawą wartą uwagi jest to, że nawet w tak skrajnie uproszczonym modelu ekonomicznym, dobra produkcyjne (kapitałowe) Richa posiadają swoją strukturę. Między młotkiem i gwoździami istnieje zależność, stąd określamy je jako *dobra komplementarne*. Bez młotka gwoździe stają się bezużyteczne, bez gwoździ młotek niczemu nie służy. Na każdym kroku stykamy się z dobrami, które bez siebie istnieć nie mogą. Są to właśnie dobra komplementarne: przenośne radio i bateryjki, wzmacniacz dźwięku i głośniki, lampa i żarówka. W każdym z tych przypadków, jedno z dóbr traci na wartości (część lub wszystko) pod nieobecność drugiego. Jeśli jakiś wynalazca zdoła wykorzystać pleśń łazienkową jako źródło taniego i mocnego oświetlenia, wówczas obecne żarówki będą miały jedynie wartość muzealną lub dekoracyjną.

Można to nazwać horyzontalną strukturą kapitału. Dotychczas przedstawiliśmy strukturę wertykalną: kapitał może być przedstawiony jako dobro drugiego rzędu, które służy do produkcji dóbr konsumpcyjnych oraz dobro trzeciego rzędu służące do produkcji dóbr drugiego rzędu itd., itd. Gospodarka Richa nie pokonała jeszcze etapu produkcji dóbr trzeciego rzędu, jednakże zrozumienie tej zasady pozwoli zrozumieć, w jaki sposób ludzie tworzą hierarchię tych dóbr.

Wartość dóbr produkcyjnych zależy od ich pozycji w strukturze kapitałowej. Dobro wyższego rzędu traci swoją wartość w chwili, gdy stracą ją wszystkie dobra niższego rzędu, które powstały przy użyciu tego dobra rzędu wyższego. Jeśli Rich przestanie korzystać z pułapek i beczek, a nie przyjdzie mu do głowy inny sposób wykorzystania młotka i gwoździ, wówczas te ostatnie również stracą dla niego swoją wartość. Jak zauważyliśmy powyżej, wszystkie dobra produkcyjne mają swoją wartość dzięki temu, że służą wytwarzaniu dóbr konsumpcyjnych.

Znaczenie struktury kapitałowej wzrasta ogromnie z chwilą przejścia do analizy bardziej złożonych gospodarek. Struktura kapitałowa będzie miała dla nas ogromne znaczenie przy analizowaniu socjalizmu. To, że w ogóle zajęliśmy się przykładem tak skrajnie uproszczonej gospodarki miało jedynie na celu ukazanie tej fundamentalnej zasady ekonomii. Jednakże w miarę analizowania, musimy nasz obraz skomplikować poprzez dodanie do wyizolowanego świata Richa nowych postaci.

CZĘŚĆ II

Proces rynkowy

Rozdział IV

Trzymajmy się razem

O wymianie bezpośredniej i porządku społecznym

Prawo współpracy

Rich opracował szczegóły swojej wyspiarskiej gospodarki, wiodąc sobie w miarę wygodne życie. Aż tu pewnego dnia, spacerując po plaży natknął się na... A któż to taki? Ależ tak, to Helena Bonham-Carter (pozostawiona na wyspie, być może po zakończeniu zdjęć do nowego filmu spółki produkcyjnej Merchant-Ivory)!

Jego samotność została przerwana. Co Rich uczyni w takiej sytuacji? Albo ogólniej, co zdecyduje, że zacznie on wybierać między egzystencją rozbitka a życiem w społeczności?

Jedna z alternatyw mówi nam, że Rich może zareagować jak niedźwiedź, któremu inny osobnik naruszył jego własne terytorium. Mógłby, używając do tego siły, próbować usunąć intruza poza obszar swego terytorium. Mogą go jednak od tego kroku powstrzymać hamulce moralne lub uczucie życzliwości. Istnieje jeszcze jeden powód, dla którego nie pozbędzie się Heleny ze swego terytorium – dopóki istnieje na wyspie wystarczająca ilość niewykorzystanych zasobów, oboje skorzystają na wzajemnej współpracy, a nie na konfrontacji siłowej. Tak oto mogą rozpocząć proces wzajemnego wzbogacania się będący rezultatem podziału pracy i dobrowolnej wymiany jej owoców.

Adam Smith wskazał na ogromny wzrost produkcji materialnej płynący z podziału pracy. Przykładem, od którego rozpoczyna traktat *Bogactwo narodów* jest produkcja szpilek. Sam jeden, niewykwalifikowany robotnik, „mógłby z trudem, przy największym wysiłku, wyprodukować jedną szpilkę dziennie". Gdy tymczasem, nawet 225 lat temu, kiedy Smith pisał swoje dzieło, niewielki warsztat produkujący szpilki, dzięki rozdzieleniu procesu na 18 osobnych zadań, zatrudniając

10 robotników był w stanie wyprodukować 48 000 szpilek dziennie czyli 4800 na jednego zatrudnionego.

Podział pracy jest źródłem większej produkcji z trzech powodów. Po pierwsze dlatego, że ludzie zamieszkują różne, często ze sobą kontrastujące części świata. Ktoś, kto mieszka na Florydzie jest bardziej przystosowany do uprawy pomarańcz niż ja, który mieszkam w Nowej Anglii. Z drugiej strony, ja się lepiej znam na produkcji syropu klonowego.

Drugą zaletą podziału pracy jest to, że nie wszyscy pracujący przy tym samym stanowisku posiadają identyczne uzdolnienia do wykonywania swej pracy. Podręcznik ekonomii to nie miejsce roztrząsania przyczyn takiego stanu rzeczy, dlatego stwierdzam tylko, że z pewnych względów (naturalnych czy wynikających z procesu wychowania) ludzie pojawiają się na rynku pracy z różnymi umiejętnościami zawodowymi. Ja na przykład, przy wzroście 176 cm mam problemy z przeskoczeniem niedzielnego wydania New York Times, dlatego więc nie stanowię żadnego zagrożenia dla Kobe Bryanta[1] w przypadku, gdyby chciał na jakiś czas od koszykówki odpocząć.

Trzecią korzyścią wynikającą za podziału pracy jest szkolenie. Podział pracy pozwala ludziom na specjalizowanie się w pewnych czynnościach, a jednocześnie na ignorowanie tych wszystkich czynności, których dana osoba nie potrzebuje. Ludzie zajmujący się projektowaniem komputerów osobistych mają z reguły słabą wiedzę w zakresie tych aspektów systemu, za które nie biorą odpowiedzialności. Na najniższym poziomie systemowym, projektant mikroprocesora wykorzystuje swoją znajomość fizyki kwantowej, aby tworzony przez niego procesor był jak najszybszy. Kilka szczebli powyżej, programiści od systemu operacyjnego wykorzystują swoją znajomość logicznej struktury maszyny do tworzenia wydajnych kodów służących do zapisywania na dysku plików i wyświetlania znaków graficznych. Kilka dalszych szczebli abstrakcji powyżej, pracuje projektant, który zajmuje się tworzeniem programów „look-and-feel" służących do łatwiejszego uczenia się i korzystania z komputera. Żaden z tych ludzi nie byłby w stanie osiągnąć zamierzonych rezultatów, gdyby musieli się skupiać na wszystkich aspektach systemu jednocześnie. Jeśli jednak myślicie, i całkiem słusznie, że zwykły „pecet" to szczyt technicznego skomplikowania, polecam wam słynny esej Leonarda Reada zatytułowany *Ja, Ołówek*, którego autor dowodzi, że nie ma na świecie człowieka mogącego wykonać samemu coś tak banalnego i prostego, jak ołówek.

Niektórzy krytycy współczesnego społeczeństwa opłakują skutki takiej specjalizacji. Wskutek niej, narzekają, ludzie stają się ograniczonymi, wąsko wyspecjalizowanymi trybami maszyny, przez co ich praca – właśnie w systemie podziału pracy – staje się nudna i monotonna. Ekonomia nie jest w stanie na te zarzuty odpowiedzieć.

[1] Znany koszykarz amerykańskiej ligi NBA – przyp. tłum.

Jak już wcześniej pisałem, nauka ta nie preferuje jakiegoś szczególnego systemu wartości. Nie można powiedzieć, że ci, którzy nad dobrobyt materialny przedkładają bardziej interesujące i urozmaicone życie uczynili źle. Jednakże ekonomia *potrafi* przekonać każdego, kto chciałby podobny wybór narzucić całemu społeczeństwu, że bez podziału pracy Ziemia jest w stanie wyżywić jedynie niewielki ułamek swojej populacji. Być może ci, którym uda się przeżyć okres przejściowy odnajdą w świecie bez podziału pracy więcej zadowolenia niż mają go dzisiaj. Miliardom tych, którzy zginą pozostanie wybaczyć niepotrzebny upór.

Smith rozpoznał korzyści wynikające z podziału pracy, pozostawił jednak nierozwiązanym interesujący problem wynikły podczas dyskusji na temat handlu zagranicznego. Mimo iż implikacje tego rozwiązania wykraczają poza obszar zainteresowania tej pracy, są na tyle interesujące, że poświęcimy ich analizie nieco czasu.

Smith podkreślał, przykładowo, że nie ma najmniejszego sensu, aby Szkoci próbowali produkować wino, chociaż poprzez system cieplarń mogliby to niewątpliwie osiągnąć. Gdy jednak Szkocja produkuje wełnę, a Hiszpania wino obywatele obu tych krajów mogą wymieniać się między sobą posiadanymi produktami, dzięki czemu ludzie w obu krajach będą żyli lepiej. Co się jednak stanie, jeśli z jakiegoś powodu, dajmy na to wskutek niekorzystnego położenia geograficznego czy braków w edukacji ludności jakiś kraj jest gorszy od innych we wszystkich dziedzinach produkcji? Czyż nie byłoby rozsądne, aby ten bardziej zacofany kraj postawił bariery celne, dzięki którym jego rodzimy przemysł mógłby się spokojnie rozwijać? W jaki sposób kraj taki jest w stanie zaoferować lepiej rozwiniętym sąsiadom cokolwiek?

Odpowiedzią na ten problem jest sformułowane przez ekonomistę brytyjskiego Davida Ricardo, *prawo Ricarda albo prawo przewagi komparatywnej*. Mimo iż początkowo prawo to zastosowano do ekonomii, jest to prawo uniwersalne nadające się do opisu wszelkich form ludzkiej kooperacji. Ze względu na ogromny zakres swojego zastosowania, Mises nazwał to prawo *prawem współpracy*. Jak chodzi o ścisłość, łatwiej jest je zrozumieć na poziomie osobistym, wtedy jego implikacje w odniesieniu do zasad wymiany są dość jasne.

Użyjmy jako przykładu wspaniałego sportowca, jakim jest Michael Jordan. Jego fizyczne umiejętności są niebywałe. Nie ma więc wątpliwości, że jeśli użyłby ich, dajmy na to, do malowania mieszkań mógłby zostać jednym z najlepszych malarzy pokojowych. Mimo to wątpię czy Jordan kiedykolwiek malował swój dom. I chociaż – przy niewielkim treningu – mógłby to zrobić lepiej niż niejeden malarz zawodowy dostępny na rynku, Jordan niewątpliwie zatrudnia do tego celu kogoś innego. Jak ten fakt wytłumaczyć?

Odpowiedzią jest właśnie prawo przewagi komparatywnej. Chociaż Jordan jest lepszy od swojego malarza nie tylko jako koszykarz, ale także jako malarz, posiada

nad swoim malarzem przewagę komparatywną w koszykówce, przyznając temu ostatniemu przewagę komparatywną w malowaniu. Łatwiej to zrozumieć posługując się arytmetyką, używając jako podstawy obliczeń rzeczywistych stawek godzinowych.

Załóżmy, że Jordan jest w stanie zatrudnić malarza za 20 dol. za godzinę. Jak już zaznaczyłem, przy niewielkim szkoleniu, Jordan mógłby być dwukrotnie bardziej wydajny niż wynajęty przez niego malarz. Wyobraźmy sobie zatem, że mógłby bez trudu malując swój dom zarabiać 40 dol. za godzinę.

Jednakże grając w koszykówkę Jordan jest w stanie zarobić 10 000 dol. za godzinę. Tymczasem Joe, jego malarz, który ledwie potrafi dorzucić do kosza, mógłby grając w koszykówkę zarobić co najwyżej 1 dol. na godzinę. (Chyba, żeby ktoś zapłacił więcej za jego komiczną niezdarność!). Przewaga względna Jordana wynosi 2:1 jak chodzi o malowanie, ale 10 000:1 w przypadku gry w kosza.

Załóżmy teraz, że Jordan planuje pracować 20 godzin w tygodniu. Jeśli podzieli swój czas po połowie na malowanie swojego domu i grę w koszykówkę, wówczas całkowita wartość jego pracy będzie wynosiła:

10 godzin malowania x 40 dol. za godzinę = 400 dol.
10 godzin gry w koszykówkę x 10 000 dol. a godzinę = 100 000 dol.
Łącznie: 100 400 dol.

Jeśli Joe podzieli swój tydzień pracy w identyczny sposób, wówczas rachunek wygląda następująco:

10 godzin malowania x 20 dol. za godzinę = 200 dol.
10 godzin gry w koszykówkę x 1 dol. za godzinę = 10 dol.
Łącznie: 210 dol.

Michael i Joe razem wyprodukowali dóbr o wartości 100 610 dol. Przeanalizujmy teraz sytuację, w której Jordan wynajmuje do malowania Joe. Wartość jego produkcji wynosi teraz:

20 godzin x 10 000 dol. za godzinę = 200 000 dol.
Łącznie: 200 000 dol.

A teraz Joe:

20 godzin malowania x 20 dol. za godzinę = 400 dol.
Łącznie: 400 dol.

Łączna wartość pracy Michaela i Joe wzrosła teraz do 200 400 dol. To jednak nie wszystko, dzięki prawu współpracy obaj na tym (mierząc w dolarach) skorzystali. Malarz, który w obu pracach był od Jordana gorszy, koncentrując się wyłącznie na malowaniu, w którym miał przewagę komparatywną (względną) i wymieniając pracą z Jordanem, zarobił teraz dwukrotnie więcej niż przedtem. Prawo współpracy (law of association) pokazuje, że abstrahując od czynników natury moralnej, współpraca oparta na podziale pracy i dobrowolnej wymianie przynosi wszystkim korzyść materialną. Ta zasada jest fundamentem szeroko rozumianego ładu społecznego.

Zastosowanie prawa współpracy do handlu międzynarodowego jest prostą konsekwencją powyższej analizy. Jeśli nawet jakiś kraj *wszystko* produkuje gorzej niż inne kraje, może mimo to osiągnąć korzyść materialną, poprzez specjalizację w obszarach, w których posiada on przewagę komparatywną, i wymieniać się z innymi krajami. Twierdzenie jakoby wszystkie kraje były „w takim samym stopniu" gorsze, czy lepsze od innych w każdej dziedzinie produkcji, czyli że prawo współpracy nie znajduje zastosowania, jest absurdem.

Prawo to pokazuje, że specjalizacja jest źródłem korzyści materialnych. Nie bierze ono pod uwagę żadnych innych – poza korzyściami materialnymi – preferencji osobistych. Może się bowiem okazać, i tu wracamy do naszej dyskusji z rozdziału I dotyczącej osoby, która sama chce naprawić swój dach, że Jordan kocha *malować* i za żadne skarby nie dopuszcza nawet myśli o wynajęciu kogoś, kto pomalowałby mu dom zamiast niego. Jeśli ludzie myślą, że remontując swój własny dom oszczędzają pieniądze, są często w błędzie. Jeśli jednak lubią swoje zajęcie, które staje się dla nich odskocznią od monotonni rutynowej pracy, mogą je wykonywać dla osiągnięcia komfortu psychicznego, który często bywa ważniejszy od straty pieniędzy.

Wymiana bezpośrednia

Wróćmy na naszą plażę, gdzie doszło właśnie do spotkania Richa i Heleny. Każde z nich uświadamia sobie, że dzięki stworzeniu systemu wzajemnej współpracy szansa ich przeżycia rośnie. Zamiast produkować w ramach ogólnej podaży, dla Richa i Heleny lepiej będzie, jeśli zgodzą się z góry na określony podział pracy. Tym bardziej, że ogólne zasady wymiany nie przestaną ich dotyczyć. Podążając za wskazaniami Carla Mengera, który radzi, aby „złożone zjawisko ludzkiej działalności gospodarczej rozłożyć na czynniki pierwsze", postaramy się zrozumieć zjawisko wymiany na przykładzie prostej gospodarki, takiej jak na naszej wyspie. Zakładając, że rozbitkowie zdecydowali, *że będą* współpracować, ich następny krok polegać będzie na ustaleniu, *jak będą* współpracować. Oto doszli do wniosku, że

Rich jako sprawniejszy manualnie będzie produkował pułapki, tymczasem Helena, jako osoba zręczniejsza będzie odpowiedzialna za polowania. I teraz pytanie, jaki zakres działalności powinno każde z nich prowadzić? Na jakiej podstawie każde z nich wie, że zostało w wymianie potraktowane przez drugą stronę fair?

Poleganie na wzajemnej dobrej woli nie jest rozwiązaniem. Dzieje Związku Sowieckiego są przykładem do czego prowadzi oderwanie procesu wykonywania jakiejś pracy od osobistych korzyści człowieka, który tę pracę wykonywał. Jeśli nawet udało się stworzyć w Związku Sowieckim Nowego Człowieka Socjalistycznego, dla którego jedyną korzyścią było zadowolenie jego towarzyszy partyjnych, pozostawała cała masa trudnych do pokonania przeszkód na drodze do wydajnej produkcji. Skąd taki altruista miał wiedzieć, co powinien produkować, albo w jakich ilościach powinien to produkować i jakich surowców powinien użyć? Mogę poświęcić cały mój czas na malowanie obrazów palcem, w przekonaniu że przyniosą one radość otaczającym mnie ludziom, jeśli jednak nikomu się one nie podobają, zmarnowałem kupę czasu, nie tylko zresztą czasu, zmarnowałem także surowce – papier, farby itp. przedmioty, które wykorzystałem do swej pracy. Zamiast moje otoczenie zadowolić, naraziłem je na przykrości. Lepiej by dla nich było, gdybym nie robił nic. Ta sama argumentacja odnosi się do sytuacji, gdy wprawdzie mojemu otoczeniu obrazy się podobają, jest ono jednak zaniepokojone tym, że dla dogodzenia swoim ambicjom artystycznym porzuciłem programowanie komputerowe. Konkludując, przy istniejących zasobach ludzie bardziej potrzebują moich programów niż moich obrazów. Pod nieobecność rynkowego systemu cen, konsumenci nie mają możliwości poinformowania producentów o swoich preferencjach i względnych wartościach.

Sposobem pokonania tych trudności jest wymiana interpersonalna. Aby się upewnić, że oboje odnoszą w rzeczywistości wzajemne korzyści, Rich i Helena muszą uznać, że każde z nich ma prawo do dóbr, które zdobyli dzięki swemu własnemu wysiłkowi. W rezultacie takiego uznania, wymiana jakiej dokonują musi być dobrowolna. Za każdego ze szczurów złapanych przez Helenę i przekazanych Richowi, ten *godzi się* przekazać Helenie pewną liczbę pułapek. Gdyby Helena, w celu otrzymania szczurów, groziła Richowi pałą, wówczas możemy być pewni, że taka wymiana – w przekonaniu ich obojga – przyniesie korzyść wyłącznie jednej ze stron.

Prawo malejącej użyteczności marginalnej ukazuje proporcje, jakie dla obojga z nich będą do zaakceptowania. Rich będzie gotów wymieniać pułapki na zwierzęta, dopóki subiektywnie przez niego szacowany koszt wykonania jeszcze jednej pułapki nie przekroczy korzyści, szacowanej również jego subiektywną miarą, z ilości szczurów, jakie Helena jest mu gotowa dać w zamian za tę pułapkę. Po drugiej stronie równania tej wymiany handlowej, Helena będzie chciała wymieniać szczury tak długo, jak długo koszt kolejnego szczura jakiego będzie musiała oddać nie przekroczy spodziewanej

korzyści osiągniętej z posiadania jeszcze jednej pułapki. Następna pułapka, jaką Rich jest gotów wymienić na szczury, a także następny szczur, jaki Helena jest gotowa wymienić w zamian za pułapkę nazywamy jednostkami marginalnymi. Proporcje wymiany określane są relacją spodziewanych korzyści i kosztów tych jednostek.

Wyobraźmy sobie teraz co takiego wydarzy się (najprawdopodobniej) na naszym rynku szczurów i pułapek. Punktem wyjścia jest sytuacja, w której nie ma ani jednego schwytanego szczura i ani jednej wykonanej pułapki. Od tego momentu, wartość pierwszego szczura dostarczonego Richowi przez Helenę jest stosunkowo wysoka chociażby dlatego, że bez niego może on umrzeć z głodu. Podobnie, wartość pierwszej pułapki jest dla Heleny stosunkowo duża. Dzięki umieszczeniu pułapki w miejscu charakteryzującym się najwyższą populacją zwierząt – wielkość jej łowów ogromnie wzrośnie.

Załóżmy więc, że Rich jest gotów poświęcić pierwszą wykonaną przez siebie pułapkę za nie więcej niż trzy szczury, Helena zaś jest gotowa wymienić ją za co najmniej pięć szczurów. Ustalmy zatem, że ich żądania spotkają się w połowie, co oznacza, że jedna pułapka warta będzie cztery szczury.

Wartość każdej następnej jednostki wymiany będzie mniejsza niż ta, od której zaczęliśmy. W miarę jak rosła będzie podaż szczurów, każde następne zwierzę będzie miało dla Richa mniejszą wartość niż zwierzę poprzednie. Z chwilą zaspokojenia swojego dziennego apetytu, może zacząć pozostałe zwierzęta wędzić, aby je zachować na przyszłość. Jednakże posiadanie wędzonych szczurów nie będzie dla niego tak ważne jak zdobycie szczurów, które uchroniły go od śmierci głodowej. Z drugiej strony, druga pułapka nie będzie dla Heleny równie wartościowa, co pierwsza, jako że w drugim miejscu, w którym będzie ją mogła zastawić nie ma tylu szczurów, co w pierwszym. Każda następna pułapka będzie mieć mniej produktywne wykorzystanie, wskutek czego stanie się dla niej mniej wartościowa.

Analogicznie, każdy dodatkowy produkt przeznaczony przez jednego z naszych „kupców" do wymiany będzie dla niego czy dla niej bardziej wartościowy niż produkty poddane wymianie poprzednio. Dzieje się tak, ponieważ każde z nich najpierw odda drugiemu to co dla niego (dla niej), w jego (jej) własnej ocenie, miało wartość najmniejszą. Tu nie chodzi o ilości pułapek czy szczurów, które zmieniają się w miarę dokonywania kolejnych transakcji, lecz o to, że działające istoty ludzkie najpierw rezygnują z dóbr, które w ich mniemaniu mają wartość najmniejszą, potem z tych, które mają wartość trochę większą, większą etc., etc. Każda dodatkowa pułapka, jaką zbuduje Rich wymaga od niego poświęcenia większej ilości wolnego czasu. Z każdym takim aktem ilość jego czasu wolnego, przeznaczonego na odpoczynek, maleje. O ile wyprodukowanie pierwszych pułapek nie stanowiło problemu, o tyle później odbywa się ono kosztem czasu wolnego, niezbędnego do utrzymania się przy zdrowiu.

Dlatego, po pierwszej transakcji, mając cztery szczury, Rich nie jest już takim desperatem. Podobnie Helena, mając jedną pułapkę, nie zabiegała o drugą z równą pasją, ponieważ nie miała ona dla niej takiej samej wartości. Wyobraźmy sobie teraz skalę wartości naszych handlowców dokonujących wymiany szczurów na pułapki. Oto jak będzie ona wyglądać:

Rich	Helena
I pułapka < 3 szczury	5 szczurów< I pułapka
II pułapka < 4 szczury	4 szczury < II pułapka
III pułapka < 5 szczurów	3 szczury < III pułapka

Zakładamy, że Rich jest gotów oddać drugą pułapkę w zamian za co najmniej 4 szczury (o jeden więcej niż w przypadku pułapki pierwszej), w tym samym czasie Helena jest gotowa oddać najwyżej cztery szczury za drugą pułapkę (o jeden mniej niż w przypadku pułapki pierwszej). Mimo iż wartość następnego produktu jaki otrzymują w wyniku transakcji dla obojga z nich uległa obniżeniu, Rich i Helena dokonują kolejnych transakcji, gdyż oboje osiągają nadal korzyść. W drugiej transakcji wymieniają jeszcze cztery szczury na drugą pułapkę.

Jednakże, ze skali wartości naszych biznesmenów wynika, że do trzeciej transakcji już nie dojdzie. Za trzecią pułapkę Helena jest gotowa poświęcić jedynie trzy szczury, podczas gdy Rich nie odda trzeciej pułapki za mniej niż pięć świeżych szczurów. W tym momencie wymiana handlowa między nimi ustanie. Osiągnie bowiem stan, który w rozdziale VI nazwiemy *stanem spoczynku* (plain state of rest).

Zwróćmy uwagę, że z faktu zaistnienia transakcji nie wynika wcale, że wartość dóbr będących obiektem wymiany była jednakowa. To, że w ogóle doszło do transakcji wynikło raczej z tego, że wartość dóbr będących przedmiotem wymiany była dla obu stron różna. Dla Heleny dwie pułapki miały wartość większą niż osiem szczurów, dla Richa zaś osiem szczurów miało wartość większą niż dwie pułapki.

To Carl Menger był uczonym, który zwrócił uwagę, że utrzymywanie iż do wymiany dochodzi w momencie, gdy obie strony równie sobie cenią przedmioty wymiany jest zwykłym absurdem. Gdyby tak było, dwóch ludzi wymieniających między sobą jakieś dobra w punkcie „równowagi" mogłoby w każdej chwili zmienić zdanie, co do sensu takiej wymiany. Sprzedając swój dom za 200 000 dol. uważamy, że 200 000 dol. jest warte więcej niż ten dom. I przeciwnie, nabywca naszego domu uważa, że jest on wart więcej niż jego 200 000 dol. W przeciwnym razie (abstrahując od kosztów samej transakcji) nie byłoby sensu zmieniać zdania i unieważniać transakcji (np. wycofując dom z rynku i rezygnując z 200 000 dol.) po tym, gdy już

raz została dokonana. Gdyby wymiana miała miejsce „w punkcie jednakowej wartości", wówczas dochodziłoby do jej wielokrotnego unieważniania.

Jeśli jednak rozważamy wymianę handlową z punktu widzenia działania ludzkiego widzimy, że ludzie nie prowadzą wymiany dóbr wyłącznie dlatego, że sprawia im przyjemność samo przechodzenie tych dóbr z rąk do rąk. Wymiana handlowa nie jest także powodowana jakąś naturalną „skłonnością" człowieka do handlu. Warunkiem zaistnienia transakcji handlowej jest przeświadczenie obu stron, że dzięki niej będą się one miały lepiej. To jest warunek wstępny wszelkiego działania – podejmująca się go strona musi mieć przekonanie, że w wyniku działania poczuje się lepiej niż gdyby tego działania zaniechała. Próbuje bowiem zmienić to co jest, na to co być powinno.

Powyższe rozważania rzucają światło na określenia, które towarzyszą często dyskusji na temat wymiany handlowej. Każdy na pewno słyszał, że ktoś kupując jakąś rzecz zapłacił złodziejską cenę czyli został „oskubany". Pomijamy oczywiście sytuację, w której sprzedający wprowadził kupującego w błąd co do jakości czy natury nabywanego dobra, gdyż w takim przypadku mamy niewątpliwie do czynienia z oszustwem, i można rzeczywiście mówić o „oskubaniu" kogoś. Skupiamy się więc na sytuacji, w której nabywca zna wartość i zalety jakiegoś dobra, niech to będzie znane piwo butelkowe. No, więc w poniedziałek rano, w pracy nasz kolega opowiada: „w weekend, w czasie meczu piłkarskiego, zapłaciłem na stadionie za butelkę piwa pięć dolarów! Co za złodziejstwo!".

Co ta opinia mówi? O ile tylko nasz kolega nie został wprowadzony w błąd czy zmuszony do kupna tego piwa i rzeczywiście je kupił, to tym samym uznał, że jest ono warte więcej niż jego pięć dolarów. Jakiż byłby inny powód, dla którego miałby za to piwo płacić? Gdyby pięć dolarów było dla niego warte więcej niż piwo, wystarczyłoby żeby zatrzymał je w kieszeni i oddalił się od baru. Zakładając, że nasz kolega rozstał się z własnej woli z czymś, co było dla niego mniej warte niż piwo, to przecież sprzedawca piwa też ma prawo do narzekania, że on też został „oskubany". To, co nasz kolega miał na myśli mówiąc o „oskubaniu" go, oznaczało ni mniej ni więcej, że – jego zdaniem – piwo na stadionie powinno być tańsze. Nic w tym dziwnego, wszyscy pragniemy, by móc za swoje pieniądze kupić więcej, innymi słowy, by więcej za nie uzyskać. To jest uniwersalna prawidłowość całego ludzkiego działania. Jednakże dążąc do poprawy własnej sytuacji, nie mamy prawa zabronić tego samego innym, w tym wypadku sprzedawcy piwa.

Czegoś tu brakuje

Nasi rozbitkowie nie mieli jak dotąd okazji do zastosowania w swojej mini gospodarce rachunku ekonomicznego. Rich i Helena potrafią porównać poszczególne ilości

dóbr i zdecydować, który ich zestaw jest dla każdego z nich bardziej wartościowy, nie potrafią jednak obliczyć, jak duży jest ich zysk, bądź strata w każdej z transakcji, tak przed, jak i po jej zawarciu. Możemy powiedzieć, że Rich woli osiem szczurów niż dwie pułapki, nie jesteśmy jednak w stanie odpowiedzieć na pytanie: „Jak bardzo je woli?". Jego preferencja ogranicza się bowiem do stanu emocjonalnego. Nie ma żadnego narzędzia, przy pomocy którego moglibyśmy się zagłębić w jego psychikę i określić „rozmiar" tego uczucia. A nie ulega wątpliwości, że pewne stany wydają mu się przyjemniejsze niż inne. Jednakże, stwierdzenie w rodzaju „Wolę tę pułapkę dwa razy bardziej niż inną" będzie, jak już wykazaliśmy, co najwyżej figurą retoryczną. Gdyby ktoś chciał odczytać te słowa dosłownie, musiałby zapytać: „czego dwa razy więcej?".

Próba jakiejkolwiek kalkulacji opartej na relacji pułapek i szczurów też nie ma sensu. Nie ma bowiem arytmetycznego sensu działanie polegające na odejmowaniu „dwóch pułapek od ośmiu szczurów" czy dodawaniu „jednej pułapki do trzech szczurów".

Podejście polegające na zastosowaniu pracy, jako wspólnej jednostki wartości, jak to czynił Marks i brytyjscy ekonomiści klasyczni, również do niczego nie prowadzi. Koszt pracy Richa oszacowany jest subiektywnie na podstawie tego, co musiałby poświęcić, aby dokonać wyboru, o którym jest mowa w powyższym pytaniu. Wartość pracy Richa jest dla Heleny jej subiektywną miarą wartości rezultatów jego wysiłku. Bilans zysków i strat mierzonych przy pomocy chronometru lub na podstawie ilości wydatkowanej energii prowadzi do całkowitego zagubienia aspektów ekonomicznych tego co jest badane. Rich może celowo przedłużać czas produkowania swoich pułapek poprzez niszczenie urządzeń już wykonanych i robienie ich od nowa, nie znaczy to jednak, że – w naszym scenariuszu – Helena mu za czas przeznaczony na bezproduktywną destrukcję zapłaci. To, że robienie pułapek jest zajęciem wartościowym, a niszczenie ich nim nie jest, zależy wyłącznie od oceny dokonanej przez osoby zaangażowane w wymianę handlową i nie może być ustalone na podstawie fizycznej miary tych czynności. Bez trudu można sobie bowiem wyobrazić sytuację, kiedy fizycznie identyczna działalność może doprowadzić do dokładnie przeciwnej oceny. Gdyby nasi rozbitkowie znaleźli się w sytuacji, gdzie szczury zostały niemalże wytępione, a wyspa zalana została niezliczoną ilością bezużytecznych pułapek, wówczas budowa nowych pułapek byłaby bezwartościowa, podczas gdy wartość miałoby ich niszczenie w celu doprowadzenia wyspy do porządku.

Brak rachunku ekonomicznego nie krępuje zbytnio naszej małej gospodarki. Tylko dwoje ludzi dokonuje w niej transakcji wymiany dóbr. Ponieważ strony transakcji są zarazem twórcami swojej własnej skali wartości, aby wymiana ta odbywała się w sposób świadomy, obaj partnerzy muszą poznać swoje wzajemne systemy wartościowania. Wystarczy jednak, aby gospodarka ta zaczęła się rozwijać, by brak rachunku ekonomicznego okazał się rzeczywistą przeszkodą.

We dwójkę – firma, we czwórkę – mini-rynek

Przyspieszmy nieco dzieje naszej – nazwijmy ją Richlandia – wyspiarskiej gospodarki. Posuńmy się do przodu o kilka pokoleń. (Wyobraźmy sobie więc, że Rich i Helena znaleźli jeszcze jeden sposób współpracy prowadzącej do ich wzajemnych korzyści). Z jakiegoś dziwnego powodu, nasza wyspa pozostaje odizolowana od gospodarki światowej. Lecz jej populacja rośnie. Powstają wioski, uprawiane są pola, otwierane sklepy – powstają specjalności zawodowe. Między mieszkańcami wyspy odbywa się ożywiona wymiana handlowa.

Zasady wymiany handlowej nie uległy jednak zmianie od czasów, gdy gospodarka wyspy składała się z dwóch osób. Dodanie do niej nowych osób, które również chciałyby w wymianie uczestniczyć, komplikuje nieco nasz obraz, lecz nie wpływa na zmianę żadnego z aspektów. Aby się przygotować do ewentualnych komplikacji, wypadnie nam teraz przeznaczyć nieco czasu na zbadanie tej złożonej, wieloosobowej sytuacji.

Wyobraźmy więc sobie, że wyspiarskie kozy zostały oswojone, i że zaczęto tam uprawiać kukurydzę. Na wyspie działa dwóch pasterzy kóz, Kyle i Stephen, a także dwie gospodynie uprawiające kukurydzę, Emma i Rachel. Dla ludzi żyjących we współczesnych systemach gospodarczych analizowanie takich warunków sprawia pewną trudność – nie przywykliśmy bowiem do sytuacji, w której ludzie wymieniają między sobą bezpośrednio kozy na kukurydzę. Ponieważ nie wprowadziliśmy jeszcze do naszego scenariusza pieniędzy, musimy cenę kóz wyrażać w jednostkach kukurydzy, zaś cenę kukurydzy w jednostkach kóz. Ten rodzaj wymiany nazywa się barterem albo *wymianą bezpośrednią.* Zrozumienie jej wymaga pewnego wysiłku, nie jest to jednak wysiłek zmarnowany, gdyż pomoże nam lepiej zrozumieć działanie mechanizmu cen rynkowych.

Wyobraźmy sobie, że Rachel za pierwszą kozę gotowa jest zapłacić do czterech buszli ziarna, za drugą do trzech buszli, a za trzecią nie więcej niż dwa buszle. Emma natomiast za swoją pierwszą kozę zapłaci trzy buszle ziarna, dwa za drugą kozę, a za trzecią nie więcej niż jeden buszel.

Z drugiej strony wymiany (rynku), Kyle przyjmie w postaci zapłaty za swoją pierwszą kozę dwa buszle ziarna, za drugą trzy buszle, za trzecią zaś aż cztery buszle. Stephen odpowiednio, swoją pierwszą kozę jest gotów oddać za trzy buszle ziarna, drugą za cztery buszle, a trzecią kozę aż za pięć buszli ziarna kukurydzy. Mamy więc:

Kyle	Rachel
I koza < 2 buszle	4 buszle < I koza
II koza < 3 buszle	3 buszle < II koza
III koza < 4 buszle	2 buszle < III koza

Stephen	Emma
I koza < 3 buszle	3 buszle < I koza
II koza < 4 buszle	2 buszle < II koza
III koza < 5 buszli	1 buszel < III koza

A zatem, na tym naszym rynku najpierw Rachel wymienia trzy buszle ziarna za pierwszą kozę oferowaną przez Kyle'a, następnie, Rachel gotowa jest oddać za tę kozę cztery buszle ziarna, podczas gdy Kyle jest gotów wymienić kozę tylko za 2 buszle. Taka wymiana jest dla obojga z nich korzystna. W tej rundzie wymiany ma miejsce także inna transakcja: Emma wymienia trzy buszle ziarna za pierwszą kozę oferowaną do wymiany przez Stephena.

Rozważmy teraz możliwość przeprowadzenia drugiej rundy wymiany. Emma gotowa jest zapłacić za następną kozę co najwyżej dwa buszle ziarna, jednakże ani Kyle ani Stephen za taką cenę kozy jej nie oddadzą – Kyle za swoją kozę chce trzy buszle ziarna, Stephen nawet cztery.

Analogicznie, Stephen jest gotów oddać swoją drugą kozę za cztery buszle ziarna, jednakże nikt z zainteresowanych nie jest gotów zapłacić takiej ceny – Rachel jest gotowa oddać za nią trzy buszle, Emma jedynie dwa.

Dlatego Emma i Stephen nasz rynek porzucają. Pozostają na nim Rachel i Kyle, którzy mają szansę dokonać jeszcze jednej korzystnej dla siebie transakcji. Kyle jest bowiem zdecydowany oddać swoją drugą kozę za trzy buszle ziarna, a Rachel jest gotowa wymienić taką ilość ziarna na drugą kozę.

W powyższym scenariuszu, wyrażony w ilości kóz popyt Kyle'a na ziarno jest większy niż taki sam popyt ze strony Stephena – być może ten ostatni bardzo lubi kozie mięso i jest mniej skłonny wymieniać je na coś innego. Kyle sprzedaje swoją drugą kozę jedynie za trzy buszle ziarna, podczas gdy Stephen swoją drugą kozę byłby gotów sprzedać za cztery buszle. Popyt na kozy ze strony Rachel jest większy niż popyt Emmy – pierwsza z nich jest gotowa dać za drugą kozę trzy buszle ziarna, gdy Emma nie chce zapłacić więcej niż dwa buszle.

Na każdym rynku, to właśnie nabywcy tacy jak Kyle i Rachel – zwani *najmocniejszymi nabywcami* (most capable buyers) – wejdą w posiadanie największej ilości dóbr, o których mowa. Stanie się tak dlatego, że z jakiegoś powodu nabywcy ci gotowi są płacić za towary więcej. Dzięki tej gotowości są w stanie przebić wszystkich, mniej zdeterminowanych (słabszych) nabywców. Analogicznie, *najmocniejszymi sprzedawcami* (most capable sellers) są ci, którzy chętniej niż inni chcą się pozbyć towarów, które sprzedają. Dzięki temu przekażą więcej swoich towarów niż inni, mniej zdeterminowani sprzedawcy.

Pragnienie poprawy własnej sytuacji, ta jakże naturalna cecha ludzkiego działania, jest czynnikiem, który uruchamia procesy rynkowe. Poszczególne strony wymiany handlowej tak długo będą w niej uczestniczyć, jak długo uważać będą, że poprawia ona ich sytuację, i ani chwili dłużej.

Zasady ludzkiego działania gwarantują jedynie, że ludzie będą *podejmować próby* znalezienia wszystkich korzystnych dla siebie transakcji handlowych. Może się jednak zdarzyć, że koszt poszukiwania partnera handlowego będzie zbyt duży i zamiast spodziewanego zysku, wymiana skończy się stratą. Istnieją też inne przyczyny, z powodu których potencjalni partnerzy handlowi nie będą w stanie odnaleźć jeden drugiego. Być może tuż za następnym wzgórzem żyje ktoś, kto gotów byłby zapłacić za kozę cztery buszle ziarna, gdyby tylko wiedział, że zwierzę jest za taką cenę osiągalne. Procesy rynkowe nie gwarantują wszakże, że wszyscy potencjalni partnerzy wymiany handlowej, którzy mogliby dzięki niej osiągnąć jakąś korzyść, w ogóle odkryją jeden drugiego. Jednakże to bardzo ludzkie dążenie do ciągłej poprawy własnej sytuacji materialnej sprawia, że jesteśmy w nieustannym poszukiwaniu sposobności do takiej poprawy. Rolą osoby przedsiębiorczej (entrepreneur) jest nieustanne poszukiwanie takiej sposobności do zarobienia pieniędzy, jakiej nikt wcześniej nie znalazł. Problemy te dyskutować będziemy szerzej w rozdziale VII.

W ten sposób kukurydziano-kozi rynek ustalił cenę trzech buszli ziarna za jedną kozę. Po tej cenie Emma zdecydowana jest kupić jedną kozę, Rachel zaś dwie. Z punktu widzenia nabywców zboża, rynkowa cena buszla ziarna wynosi jedną trzecią kozy. Po tej cenie, Kyle jest gotów kupić sześć buszli ziarna, Stephen zaś trzy buszle. Procesy rynkowe zmierzają do ustalenia ceny, która gwarantowałaby clearing rynku. Oznacza to, że wszyscy sprzedawcy chętni do sprzedaży swoich towarów po cenie rynkowej będą w stanie na wszystkie z nich znaleźć nabywców. Po cenie rynkowej, Stephen i Kyle będą próbowali sprzedać łącznie trzy kozy, zaś Emma i Rachel, po takiej samej cenie będą chciały te trzy kozy kupić. Podobnie jest z ziarnem – Emma i Rachel będą próbowały znaleźć nabywców na dziewięć buszli ziarna kukurydzy, podczas gdy Stephen i Kyle będą chcieli dziewięć buszli ziarna kupić.

Jeśli by doszło do zmiany istniejącej relacji popytu i podaży, procesy rynkowe doprowadzą do ustalenia się nowej ceny odpowiadającej nowym realiom rynkowym. Powiedzmy, że Stephen i Kyle nie mogą już na kukurydzę patrzeć, co więcej, jeden z farmerów w bliskim sąsiedztwie rozpoczął właśnie uprawę jadalnych dyń, które im posmakowały. W takiej sytuacji ich popyt na kukurydzę spadnie, w związku z czym nie będą mieli ochoty wymieniać jej za mięso kozie po cenie ustalonej poprzednio. Odkryją ponadto, że o wiele korzystniej jest zamienić kozy na dynie. Jeśli Emma i Rachel nadal będą miały ochotę na kozie mięso, będą musiały zaoferować za nie wyższą cenę. Rynek ustali nową cenę na mięso – powiedzmy, cztery

buszle ziarna za jedną kozę – zbilansowanie popytu z podażą nastąpi teraz na innym poziomie. Jeśli skale wartości (preferencje) Emmy i Rachel nie uległy zmianie, Rachel kupi jedną kozę za cztery buszle ziarna, a Emma nie kupi mięsa w ogóle. Dla ustalenia wyższej ceny i zaistnienia wymiany niepotrzebne będzie żadne odgórne rozporządzenie.

Ta z pozoru magiczna właściwość rynku doprowadziła Adama Smitha do stworzenia pojęcia „niewidzialnej ręki" kierującej uczestnikami rynku. Bez jakiejkolwiek władzy, która by uczestnikami rynku powodowała, ich własne plany i pragnienia dążą do stworzenia sytuacji, w której przebiegają transakcje przynoszące im korzyści. (Jak już wcześniej zauważyliśmy, ludzkie działanie, wobec nieprzewidywalności tego co może się wydarzyć, obarczone jest ryzykiem błędu. Uczestnicy wymiany handlowej, już po fakcie, mogą dojść do wniosku, iż popełnili pomyłkę).

Ponieważ wymiana handlowa ma charakter dobrowolny, pozwala każdej ze stron na wyrażenie siły, z jaką pragnie ona dane dobro posiadać. Pozwala także ludziom radzić sobie z niedoborem środków za pomocą kooperacji, a nie gwałtu i rabunku.

Niedostatek dóbr ekonomicznych jest czymś nieuniknionym. Powietrza nam nie brakuje i dlatego za nie nie płacimy. Powietrze nie wchodzi w zakres działania ekonomii. Mówiąc o niedostatku czy niedoborze nie mamy na myśli niedoboru absolutnego, a niedobór względny, czyli występujący w stosunku do istniejącego popytu. O ile wiem, istnieje jedna taśma wideo, na której sfilmowano mnie jak „rapuję". W sensie ekonomicznym nie sposób tu mówić o niedoborze, gdyż podaż choćby jednej taśmy jest wystarczająca w stosunku do popytu na nią wynoszącego... zero. Za tę moją taśmę nikt nie zapłaci żadnej ceny, chyba że będzie to cena odpowiadająca wartości używanej taśmy wideo.

W naszym scenariuszu, Stephen chętnie kupiłby więcej buszli ziarna, gdyby ich cena była niższa. Gdyby kukurydzy było tak dużo, że jej ziarno walałoby się po ziemi Richlandii, wówczas Stephen zużyłby jej znacznie więcej niż trzy buszle, które aktualnie kupił. Ponieważ jednak ziarna brakuje, procesy rynkowe kierują je do tego, kogo zapotrzebowanie na ziarno jest największe. Kyle, z niewiadomego powodu – być może lubi kukurydzę bardziej niż Stephen, albo posiada recepturę na produkowanie z niej potraw, które mogą się stać prawdziwym „przebojem" rynkowym – jest gotów zapłacić za kukurydzę więcej niż Stephen. Z tego powodu, Kyle zakupił sześć buszli ziarna, podczas gdy Stephen jedynie trzy.

Popyt, o którym tu mówimy jest *popytem efektywnym*. Aby wziąć udział w dobrowolnej wymianie handlowej (rynkowej) musimy zaoferować coś, co ma dla drugiej strony jakąś wartość – słowem, musimy dostarczyć coś cennego. Popyt zaspokajany groźbą użycia broni czy popyt, który jest jedynie życzeniem posiadania jakiegoś dobra różni się od popytu w znaczeniu rynkowym.

Mimo iż problemem interwencjonizmu zajmować się będziemy dopiero w części III, nie od rzeczy będzie zastanowić się czy rada miejska Richlandii jest w stanie uczynić coś, co by usprawniło wymianę rynkową pomiędzy mieszkańcami. Powiedzmy, że lobby koziarzy przekona radę miejską, że wyrażona w buszlach ziarna cena koźliny jest zbyt niska i wpływa destruktywnie na hodowlę kóz. Dzięki temu rada miejska uchwali rozporządzenie, zgodnie z którym cena kóz ustalona zostanie na poziomie czterech buszli ziarna kukurydzy. Lobby koziarzy szaleje z radości, rosną zyski hodowców kóz! Stephen, który po dotychczasowej cenie trzech buszli za kozę gotów był sprzedać tylko jedną kozę, teraz chętnie sprzeda dwie kozy po cztery buszle za każdą. Kyle, który po poprzedniej cenie był gotów sprzedać tylko dwie kozy, teraz decyduje się na sprzedaż trzech.

Kiedy jednak przyjrzymy się popytowi na kozy ze strony Emmy i Rachel szybko okaże się, że radość hodowców kóz jest przedwczesna, ponieważ po nowej, wyższej cenie popyt obu pań wynosi tylko jedną kozę. Rachel, która w warunkach rynku niezaburzonego działaniami rady miejskiej kupiłaby dwie kozy, teraz uważa, że tylko pierwsza koza jest warta więcej niż cztery buszle ziarna. Emma, która w warunkach wolnego rynku gotowa była kupić jedną kozę, teraz nie kupi ani jednej. Kyle i Stephen dostarczą na rynek pięć kóz, licząc na to, że uda im się je wszystkie sprzedać, lecz niestety, zmuszeni będą wrócić do domu z czterema. Mamy tu do czynienia z nadwyżką kóz a niedoborem ziarna kukurydzy; oba te zjawiska, nadwyżka i niedobór są rezultatem odgórnego ustalenia cen.

Na rynku regulowanym odgórnie nie możemy być nawet pewni, czy Stephen i Kyle w ogóle dostaną jakieś ziarno. Mimo iż popyt na ziarno ze strony Kyle'a jest większy niż popyt ze strony Stephena, regulacja ceny uniemożliwia mu „przebicie" popytu Stephena poprzez zaoferowanie wyższej ceny. Co więcej, w sytuacji rynku nieskrępowanego zaistnieją trzy transakcje. Każda z tych transakcji przyniesie korzyść jej uczestnikom. Na rynku regulowanym odgórnie będzie miała miejsce tylko jedna transakcja. Mimo iż nie ma sposobu porównania stopnia satysfakcji (lub niezadowolenia) uczestników rynku w warunkach regulacji cen i w warunkach wolności, historycznie wiadomo, że regulacja satysfakcję tę pogarsza.

Zwycięzcy, przegrani i proces rynkowy

Do opisu procesów rynkowych ludzie chętnie używają pojęć sportowych i militarnych. Słyszymy więc, że jakiś naród „zwyciężył" w międzynarodowej konkurencji, a inny poniósł w jej rezultacie „porażkę". Czytamy, że jakaś firma „zmiażdżyła" swoją konkurencję, albo że Stany Zjednoczone toczą z Japonią czy państwami OPEC, „wojnę gospodarczą".

Wykorzystane w formie luźnych metafor, porównania te, mogą być pożyteczne. Jednakże analogie, jakimi się w nich posłużono, mają bardzo ograniczony zasięg. Podstawowa różnica między zawodami sportowymi, a procesami rynkowymi polega na tym, że na rynku – w przeciwieństwie do sportu i wojny – wszystkie strony dobrowolnej wymiany handlowej osiągają korzyści. Kyle, Stephen, Rachel i Emma, po dokonaniu wymiany handlowej, znaleźli się w lepszej sytuacji niż byli przedtem.

Wyobraźmy sobie, że równocześnie – wy i ja – otwieramy firmy software'owe. Po jakimś czasie stanie się jasne, że konsumenci wolą jednak wasz produkt. Zamykam swój biznes, a wy angażujecie mnie na szefa działu programistów. W jakimś sensie, ja przegrałem, a wy wygraliście. Jednakże w szerszym sensie obie strony wygrały. Ja pełnię teraz rolę osoby spełniającej życzenia konsumentów, do czego obecnie jestem lepiej przygotowany niż kiedyś, wy macie nowego szefa programistów, a konsumenci mają lepszą firmę software'ową. Taka sytuacja stoi w ostrym kontraście z zawodami sportowymi, gdzie zwycięzca jest tylko jeden, reszta to przegrani. Różni się ona także od sytuacji na wojnie, gdzie zwycięzca może zrobić z przegranym co zechce, włącznie z unicestwieniem go.

Dosłowne stosowanie metafor sportowych czy wojennych do opisu procesów rynkowych prowadzi do kompletnego niezrozumienia ich natury. Konkurencja rynkowa różni się od zmagań sportowych czy wojennych w sposób zasadniczy. Nie polega ona bowiem na określeniu kto jest „zwycięzcą" a kto „przegranym", lecz na znalezieniu przez każdego z uczestników rynku miejsca w procesie produkcji, w którym jest on w stanie lepiej zaspokajać potrzeby konsumentów.

Błędem jest postrzegać rynki międzynarodowe jako miejsce, w którym jeden naród napuszczany jest na drugi, czy postrzegać rynek krajowy, jako miejsce, w którym jeden pracodawca napuszczany jest na innych pracodawców. W gospodarce rynkowej, czy to w skali międzynarodowej czy narodowej, standard życia wszystkich jej uczestników może równocześnie rosnąć. Większa zamożność Japonii czy Chin w stosunku do Stanów Zjednoczonych nie oznacza wcale straty po stronie Ameryki. Podniesienie standardu życia gdziekolwiek przynosi korzyść wszystkim ludziom zamieszkującym obszary związane ze sobą gospodarczo.

Odkrycie prawa współpracy było wielkim osiągnięciem ekonomii klasycznej. Ujawniło bowiem drogę do osiągnięcia harmonii społecznej, wskazując, że między ludźmi możnymi a ludźmi ubogimi istnieje znacznie lepszy sposób wzajemnego odnoszenia się do siebie niż poprzez eksploatowanie jednych przez drugich. Istota rynku, tej sieci dobrowolnych powiązań handlowych, polega na tym, że każdy jej uczestnik musi czuć, że na tej wymianie korzysta, w przeciwnym razie nie weźmie w niej udziału.

Wyposażeni w podstawowe wiadomości odnośnie wymiany interpersonalnej możemy przejść teraz do rachunku ekonomicznego, i do narzędzia, które rachunek ten umożliwia, jakim jest pieniądz.

Rozdział V

Pieniądz zmienia wszystko

O wymianie pośredniej i rachunku ekonomicznym

Wymiana pośrednia

Wprawdzie gospodarka Richlandii posiada rynek składający się z kilku nabywców i kilku sprzedających te same dobra, jest to jednak gospodarka krępowana dwoma poważnymi ograniczeniami. Jak zauważyliśmy w poprzednim rozdziale, każdy kto chce mieć kozę, a posiada ziarno kukurydziane, musi znaleźć kogoś, kto posiada ziarno i chce mieć kozę. Nie zawsze jednak łatwo jest znaleźć kogoś, kto ma coś czego potrzebujemy i równocześnie pragnie tego, co my mamy na wymianę. Znalezienie takiego kogoś kosztuje zwykle wiele trudu. W tym czasie musimy albo żywić tę kozę, albo chronić ziarno przed zepsuciem.

Po drugie, mimo iż populacja Richlandii liczy już kilkuset mieszkańców, a gospodarka kraju staje się coraz bardziej kompleksowa, nie dysponuje ona wciąż żadną metodą prowadzenia rachunku ekonomicznego. Biznesmen, nazwijmy go Marco, który zajmuje się sprzętem rybackim, nie potrafi prowadzić ksiąg handlowych, dzięki którym mógłby ocenić czy jego biznes jest zyskowny, czy nie. W jego rejestrze handlowym wpisane są jedynie różne ilości niewspółmiernych ze sobą dóbr. Po stronie wydatków można tam znaleźć na przykład 1000 haczyków, 4 sieci i 20 wędek. Po stronie dochodów zaś, 4 młotki, 20 funtów żelaza, 2 krzesła i 10 sągów drewna. Nie ma jednak żadnego sposobu, aby stwierdzić, czy wymienione transakcje przynoszą de facto zysk. Czy prowadzona przezeń działalność przynosi dochód wystarczający do zakupu niezbędnych surowców, do zapewnienia mu utrzymania, a także by mógł ją kontynuować? Co więcej, nie jest w stanie stwierdzić, czy istniała jakaś inna kombinacja zasobów kapitałowych, które mógłby spożytkować. A może korzystniej byłoby dla niego gdyby kupił osiem młotków, dziesięć funtów żelaza, trzy krzesła

i czternaście sągów drewna? Ażeby posłużyć się księgowością, w znaczeniu nam współczesnym, Marco potrzebuje wspólnej jednostki, przy pomocy której mógłby wprowadzić do swoich ksiąg wszystkie te elementy. W gospodarce opartej na barterze, wszystko co może zrobić, aby przekonać się czy działa ekonomicznie czy nie, to korzystać ze swej intuicji.

Jednakże ludzka pomysłowość w zakresie poprawiania sobie życia nie ma granic. Pewni, bardziej spostrzegawczy przedsiębiorcy zauważyli, że w gospodarce opartej na wymianie niektóre dobra są chętniej wymieniane niż inne. Wyobraźmy sobie, że w naszej Richlandii istnieje duża ilość wspaniałych pastwisk dla kóz i większość mieszkańców posiada niewielkie stadka tych zwierząt. Marco zaś posiada haczyki na ryby, a potrzebuje ziarna kukurydzianego. Nie potrafi, co prawda, znaleźć posiadacza ziarna, który równocześnie potrzebowałby haczyków na ryby, może jednak znaleźć rybaka, który chętnie wymieni z nim haczyki na kozy. Mając teraz kozy na postronku jest w stanie znaleźć producenta kukurydzy, który z chęcią nabyłby kilka dodatkowych kóz. W ten sposób Marco korzysta ze sposobności, jakiej nie dawała mu wymiana bezpośrednia. Mówimy więc, że korzysta z *wymiany pośredniej*, innymi słowy, wchodzi w posiadanie dobra, które jest bardziej zbywalne (marketable) niż to, które chciał sprzedać początkowo. Wykorzystuje fakt posiadania tego dobra do zdobycia tego, czego naprawdę potrzebuje.

Należy się spodziewać, że w społeczeństwie niewykorzystującym tego typu praktyk, ich stosowanie następować będzie stopniowo. Tymi, którzy skorzystają z niej jako pierwsi będą osoby najbardziej przedsiębiorcze. Inni będą ich naśladować. Po jakimś czasie wyłoni się jakieś dobro, które jest wymieniane najchętniej, i dlatego ono zostanie wykorzystane jako *środek wymiany* (medium of exchange) akceptowany prawie we wszystkich transakcjach. W ten sposób powstał pieniądz, element brakujący nam w poprzednich rozdziałach.

Historycznie takim środkiem wymiany było wiele dóbr: krowy, sól, muszle ślimaków, duże kamienie, egzotyczne pióra, ziarna kakao, tytoń, żelazo, miedź, srebro, złoto i wiele innych. Ekonomista, Milton Friedman pisze, że w powojennej Europie, po II wojnie światowej, środkiem wymiany były papierosy.

Mimo to nie każde dobro jest jednakowo dobrze dostosowane, by służyć jako pieniądz. Oto niektóre z cech wymaganych, by jakieś dobro służyło jako środek wymiany bezpośredniej:

Dobro to musi być odpowiednio zbywalne

To jest główny i naczelny wymóg w stosunku do dobra, aby stało się pieniądzem. Nie ma sensu wymiana posiadanego przez nas dobra na dobro mniej zbywalne,

chyba że taka jest nasza szczególna potrzeba. Pozostałe cechy środka wymiany są ważne o tyle, o ile przyczyniają się do poprawy rynkowości (zbywalności) jakiegoś dobra.

Dobro to łatwo nadaje się do transportu

Jeśli ktoś chce użyć jakiegoś dobra jako środka wymiany, korzystniej będzie jeśli dobro to będzie można dostarczyć do miejsca wymiany bez zbędnego wysiłku. W początkach wymiany pośredniej korzystano często ze zwierząt, w szczególności z bydła. Zwierzęta były nie tylko pieniądzem, który wydawał z siebie głos, lecz dodatkowo potrafiły się poruszać. Ziemia nie jest dobrym środkiem wymiany, gdyż trudno ją przenieść.

Dobro to występuje w ilościach względnie ograniczonych

To kryterium wiąże się mocno z poprzednim. Jeśli dobra używanego w postaci pieniądza jest wiele, dokonanie transakcji wymaga dostarczenia go na miejsce wymiany w dużych ilościach, a to wiąże się z trudnościami transportowymi. Przykładowo, gdybyśmy wykorzystali jako pieniądz glebę, wówczas na zakupy w sklepie spożywczym musielibyśmy jeździć ciężarówką.

Dobro to nie ulega łatwemu zepsuciu się

Nikt nie chce, aby jego pieniądze uległy rozpadowi w kilka godzin, czy dni po dokonanej transakcji. Im dłużej możemy trzymać nasze pieniądze, tym więcej mamy okazji do korzystnego ulokowania ich w przyszłości. To tłumaczy, dlaczego produkty takie jak mleko, jajka czy mięso nie nadają się na pieniądze. Żywe stworzenia mogą rzecz jasna zdechnąć, a dokonując transakcji nie chcemy chyba otrzymać za swój towar pieniędzy, które nam zaraz przepadną. Trwałość jest cechą szlachetnych metali i szlachetnych kamieni.

Dobro to jest łatwe w przechowaniu

Nie tylko pragniemy, żeby nasze pieniądze miały trwałość, lecz żeby utrzymanie tej trwałości nie wymagało od nas jakichś nonsesownych dokonań. Związek chemiczny, który jest trwały jedynie w temperaturze poniżej minus 150 st. Celsjusza nie nadaje się na pieniądz. Carl Menger pisze, że w społeczeństwach tradycyjnie rolniczych, gdzie ludzie posiadali duże obszary uprawne, popularnym środkiem

wymiany było niegdyś bydło. Powstanie miast sprawiło, że bydło – jako pieniądz – stało się coraz mniej użyteczne. Większość spółdzielni mieszkaniowych posiada ścisłe zakazy przechowywania bydła w mieszkaniach, a jeśli nawet zakazu takiego nie ma, posiadanie w mieszkaniu takich pieniędzy utrudnia utrzymanie podłóg w czystości. Pod tym względem znowu najlepiej nadają się metale szlachetne i drogie kamienie.

Dobro to jest łatwo podzielne

Nie każda wymiana dóbr opiera się na liczbach całkowitych. Jeśli nasz pieniądz daje się łatwo podzielić, możemy dzielić go na drobne. Pod tym względem bydło raczej z trudem nadaje się na pieniądz. Wystarczy, że podzielilibyśmy zwierzę na drobne, to nie dość, że nie potrafiłoby się już samo przemieścić, to na dodatek łatwo uległoby zepsuciu. Pod tym względem kamienie szlachetne również słabo się sprawdzają, gdyż podzielenie ich na drobne prowadzi do zniszczenia znacznej części ich wartości.

Jednostki danego dobra są do siebie bardzo podobne

Nikt nie chce się trudzić ciągłą kontrolą jakości swego pieniądza i dostosowywać jego wartość do tej jakości. Może się bowiem okazać, że dla kogoś innego jakość ta może być całkiem inna. O ile diamenty pod wieloma względami znakomicie nadają się na pieniądz, pod względem jakości są bardzo problematyczne. Ocena ich wartości wymaga niekiedy prawdziwie eksperckiej wiedzy. Z tym wiąże się także problem ich podzielności. Cały diament kosztuje zwykle więcej niż wynosi suma cen kawałków, na które można go w trakcie podziału rozłupać.

Jedyne dobro, które spełnia wszystkie te kryteria to metale szlachetne, stąd w większości społeczeństw pieniądzem stało się srebro i/lub złoto. W miarę rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej, srebro było stopniowo wypierane przez złoto. (Ilość złota, jaką należy przesłać w formie zapłaty za jakieś dobro jest jedynie ułamkiem tego, co wymagałaby płatność dokonana w srebrze). Ten proces doprowadził w XIX wieku do powstania międzynarodowego standardu złota.

W tym, że złoto stało się pieniądzem nie ma nic mistycznego. Jest to „towar" (commodity), który najlepiej spełnia kryteria pieniądza. Innym takim towarem jest platyna, która mogłaby w przyszłości doprowadzić do wyparcia złota.

Wartość jakiegoś dobra użytego jako pieniądz wypływa z wartości, jaką osiąga ono w wymianie bezpośredniej. Jednakże w procesie stawania się pieniądzem, dobro to uzyskuje dodatkową wartość jako środek wymiany. Wciąż jednak, wartość

pieniądza wyznaczana jest w ten sam sposób, w jaki wyznaczana jest wartość każdego innego dobra – poprzez subiektywną ocenę tych, którzy wchodzą w proces wymiany. Moglibyśmy wymienić „uncję złota" na „kozy" w sposób identyczny z opisanym w poprzednim rozdziale. Odkrylibyśmy przykładowo, że Kyle byłby gotów zapłacić dwie uncje złota za sześć buszli ziarna itd. Powiedzielibyśmy wtedy, że cena ziarna w złocie wynosi jedną trzecią uncji za buszel.

Wszystko, co przedyskutowaliśmy dotychczas na temat złota i innych dóbr może okazać się mylące, jako że obecnie używamy pieniędzy papierowych. Ich wartość nie pochodzi z wartości papieru użytego do ich produkcji. To, że papier ten traktowany jest jako pieniądz wynika z dekretu rządowego. Fakt, że rząd wymaga, aby podatki były płacone przy użyciu „jego" pieniędzy, nadaje temu dekretowi władzę. Taki rodzaj pieniądza jest zwany *pieniądzem papierowym* lub *pustym* (fiat money). Początkowa wartość pieniądza papierowego pochodzi z czasów wcześniejszych, kiedy pieniądz ten oparty był na pieniądzu towarowym (to jest kiedy dolar amerykański odpowiadał określonej ilości złota, którą można było w zamian za niego otrzymać). Z chwilą, gdy rząd usuwa powiązanie między „towarem", a walutą papierową, ludzie nadają papierowi wartość, jaka istniała w powiązaniu z towarem służącym niegdyś jako pieniądz. O pieniądzu papierowym mówić będziemy więcej w rozdziale IX.

Rachunek ekonomiczny

Łatwość wymiany handlowej to tylko jeden z atutów gospodarki wykorzystującej pieniądz, w stosunku do gospodarki barterowej; stosowanie pieniądza ułatwia ponadto rachunek ekonomiczny. Pieniądze dostarczają nam wspólnej jednostki, przy pomocy której potrafimy wyrażać różne ilości różnych dóbr. Ponieważ w dobrze rozwiniętym systemie wymiany pośredniej wszystkie dobra mogą zostać wymienione na pieniądze, potrafimy wyrazić dowolną ilość dowolnego dobra w ilości pieniędzy potrzebnych do jego nabycia, albo, w ilościach pieniędzy, za które dobro to mogłyby zostać sprzedane.

Umiejscawiając Marco w gospodarce opartej na pieniądzu, widzimy te różnice lepiej. Odtąd nasz przedsiębiorca, przy każdej pozycji w swoich księgach potrafi zapisać jej numeryczną wartość – niech to będzie ilość złota, za którą wpisany przedmiot można sprzedać. Przeanalizujmy bilans handlowy dwóch kolejnych miesięcy jego działalności. W kolumnie „winien" wpiszemy zarówno złoto, jakie Marco pożyczył do założenia swego interesu, jak również pewne dobra, za które otrzymał zapłatę mimo iż zostaną dostarczone odbiorcom dopiero w następnym miesiącu.

Ma	Winien
1 młotek × 0,25 uncji (oz) złota = 0,25	80 haczyków × 0,01 oz złota = 0,80
2 krzesła × 1 oz = 2,00	9 oz. złota = 9,00
20 sągów drewna × 0,5 oz złota = 10,00	1 sieć × 1 oz złota = 1,00
10 funtów żelaza × 0,1 oz złota = 1,00	3 wędki × 0,25 oz złota = 0,75
100 haczyków × 0,01 oz złota = 1,00	
1 wędka × 0,25 oz złota = 0,25	
Łącznie: 14,50 oz złota	Łącznie: 11,55 oz złota

Miesiąc później zapiszemy:

Ma	Winien
2 młotki × 0,25 oz złota= 0,50	120 haczyków × 0,01 oz złota = 1,20
3 krzesła × 1 oz złota= 3,00	7 oz złota = 7,00
18 sągów drewna × 0,5 oz złota = 9,00	5 wędek × 0,30 oz złota = 1,50
8 funtów żelaza × 0,05 oz złota = 0,40	
1 sieć × 1,2 oz złota = 1,20	
200 haczyków × 0,01 oz złota = 2,00	
Łącznie: 16,10 oz złota	Łącznie: 9,70 oz złota

Majątek Marco wzrósł w ciągu miesiąca o 1,6 uncji złota, gdy w tym samym czasie jego zobowiązania zmalały o 1,85 uncji złota. Dodając te liczby do siebie widzimy, że w ciągu miesiąca wartość jego kapitału wzrosła o 3,45 uncji złota. Ze wzrostu kapitału wnioskujemy, że Marco – w obawie o losy swego biznesu – nie wycofał z niego na konsumpcję zbyt wiele. W rzeczywistości ma spory zapas, dzięki któremu stać go na wycofanie znacznej ilości pieniędzy. Mówimy, że Marco zajmuje się *akumulacją kapitału*. Gdyby swój kapitał zużył w całości, mówilibyśmy, że zajmuje się *konsumpcją kapitału*. Jedną z najważniejszych informacji na temat biznesu jest wiedza o tym, czy akumuluje on kapitał, czy go konsumuje, jako że konsumpcja kapitału prowadzi z czasem do unicestwienia działalności.

Bez pieniędzy Marco nie byłby w stanie dojść do takiego wniosku. Jego księgi składały się z kolumn towarów, których nie sposób było ze sobą zsumować. Prócz możliwości zmierzenia efektów działania swojego biznesu, istnienie pieniądza pomogło Marco również w szacowaniu jego decyzji indywidualnych. W ciągu

omawianego miesiąca cena żelaza spadła. Jeśli Marco uważa, że trend ten utrzyma się dłużej, może zmniejszyć ilość żelaza zgromadzonego w formie zapasów, zakładając, że będzie mógł je kupić w momencie, gdy będzie mu ono potrzebne. A ponieważ żelazo tanieje, Marco rozważy być może zmianę sposobu produkcji, tak aby wykorzystać więcej żelaza kosztem oszczędności na zużyciu drewna. Równocześnie, wzrasta cena wędek. Jeśli Marco jest zdania, że trend ten się utrzyma, nie będzie zawierał kontraktów na sprzedaż wędek, i – w przewidywaniu coraz wyższych ich cen – sprzedawał je będzie dopiero wtedy, gdy znajdą się na stanie.

Zdolność prowadzenia rachunków wyrażanych w cenach pieniądza stwarza ogromne możliwości zwłaszcza w dziedzinie planowania, przyczyniając się tym samym do rozszerzenia zakresu ludzkiego myślenia. Oto co na ten temat pisał w *Human Action* Ludwig von Mises: „Goethe miał rację nazywając podwójną księgowość „jednym z najbardziej pomysłowych wynalazków" w dziejach ludzkiej myśli". Jak ogromne znaczenie miał ten wynalazek, przeczytamy w rozdziałach VIII, X i XI.

Wartość pieniądza

Trzeba sobie zdać sprawę z tego, że wartość pieniądza, podobnie jak wartość wszystkich innych dóbr, wyznaczana jest subiektywnie, a także, że podporządkowana jest ona działaniu prawa popytu i podaży. Kluczowa różnica pomiędzy pieniądzem, a innymi dobrami polega na tym, że pieniądz nie jest zdobywany ani w celu bezpośredniej konsumpcji, ani do produkcji dóbr przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji. Pieniądz nabywany jest w celu wykorzystania go później w wymianie za dobra konsumpcyjne lub produkcyjne. Na jego wartość składa się właśnie możliwość takiego wykorzystania.

Popyt na pieniądz oznacza popyt na posiadanie gotówki (cash holdings). Wszystkie ludzkie działania są wywołane niepewnością co do przyszłości. Z jej powodu ludzie starają się zabezpieczyć na wypadek nagłych zdarzeń, na wypadek nadejścia „czarnej godziny". W gospodarce rynkowej chęć zaspokojenia poczucia bezpieczeństwa wyraża się przede wszystkim i najczęściej w postaci pragnienia posiadania pod ręką zasobów gotówki. Mimo iż posiadanie innych zasobów takich, jak ziarno zbóż, konserwy, paliwo itp. mogłoby również okazać się pomocne, fenomenalna elastyczność pieniądza, jako środka zaspokajania naszych potrzeb sprawia, że jest on najbardziej upragnionym ze wszystkich dóbr, jakich zapas chcielibyśmy posiadać. Z istoty zdarzeń nieprzewidywalnych i zaskakujących wynika, że nigdy nie wiemy, kiedy dokładnie one nadejdą. Jeśli dziecko zachoruje, potrzebować będziemy lekarstwa. Jeśli zepsuje nam się samochód, czy zacznie przeciekać dach – będziemy

zmuszeni dokonać ich naprawy. A jeśli zdarzy nam się otrzymać atrakcyjną propozycję pracy, aby ją rozważyć, będziemy musieli wykupić bilet na długi, kosztowny lot do miejsca oferty. Zapas gotówki pomoże nam w każdej z tych sytuacji, gorzej, gdy za bilet lotniczy chcemy zapłacić workiem ryżu przechowywanym w piwnicy.

Zapotrzebowanie na gotówkę jest zmienne. W czasach kryzysów wzrasta ono gwałtownie. Prowadzi to do oskarżeń ze strony rządu, któremu gromadzenie gotówki się nie podoba. Niekiedy też ustanawiane są przepisy zabraniające tworzenia zapasów gotówki. Pamiętajmy jednak, że są one wyrazem ludzkiej skłonności do bezpieczeństwa. Nie ma żadnego prawa ekonomicznego, które określałoby racjonalny poziom pogotowia gotówkowego czy wyznaczało granicę chomikowania. Ataki ze strony państwa wymierzone w ludzką skłonność do tworzenia zapasów gotówki to wyraz swoistej ironii, jako że to właśnie rząd doprowadza najczęściej do kryzysu, w wyniku którego wzrasta zapotrzebowanie na gotówkę. Tak się dzieje na przykład w czasach wojny.

Skoro zrozumieliśmy już subiektywną naturę popytu na gotówkę, postarajmy się przeanalizować inny mit gospodarczy, mianowicie ideę znaną jako „potrzeba stabilności pieniądza". Z samej swej natury, z faktu że pieniądz jest dobrem gospodarczym, a więc dobrem, którego wartość jest zależna od naszego subiektywnego wartościowania wynika, że pieniądz nie może być stabilny. Już samo to wartościowanie narzuca możliwość zmiany. W gospodarce, w której nic się nie zmienia, nie będzie żadnego wartościowania, gdyż nic się nie będzie wtedy zmieniać. Dobra będą krążyć w sposób czysto mechaniczny, poruszane nie wiadomo jakim czynnikiem.

Idea stabilnego pieniądza zrodziła pomysł wprowadzenia indeksu cen, czyli wskaźnika umożliwiającego mierzenie wartości pieniądza. Problemem szacowania wartości pieniądza i indeksów cen zajmiemy się szczegółowiej w rozdziale IX, gdzie omówimy także zagadnienia inflacji i deflacji.

Określanie cen w pieniądzu

Alfred Marshall, sławny ekonomista angielski krytykował niegdyś wymyślone przez Carla Mengera pojęcie użyteczności konsumenckiej, jako jedynego źródła wartości pieniądza. Ceny rynkowe, pisał Marshall, wyznaczane są przez użyteczność danego dobra dla jego konsumenta, ale także w sposób obiektywny, w zależności od kosztów monetarnych wyprodukowania tego dobra. Posłużył się w tym miejscu swoją sławną metaforą, że użyteczność i koszt są jak ostrza nożyczek, trzeba nie mieć rozumu, żeby się spierać które z nich przecina papier.

Z powyższego wynika, że Marshall albo idei Mengera nie zrozumiał, albo zrozumiał tylko jej fragment. Wyjaśnia to Israel Kirzner, który pisał, że Mengerowi

chodziło o zasadniczą przyczynę zjawisk ekonomicznych, a nie jakieś czynniki marginalne wpływające na ich wielkość. Ktoś decyduje się zapłacić za dany produkt jakąś cenę tylko dlatego, że ma on dla niego wartość. Cena danego dobra nie może tej wartości przekroczyć, bez względu na to, jaki byłby koszt jego produkcji.

Załóżmy, że chcę sprzedać rękopisy wspaniałego dzieła pt. „Życie i czasy Gene'a Callahana". W tym celu wynajmuję mnicha z Karpat, który za 10 tys. dol. sztuka, wyda moją książkę. Spisał właśnie pierwszy egzemplarz, próbuję go więc sprzedać. Niestety, wskutek braku zainteresowania konsumentów moim dziełem, widzę, że w ten sposób nie sprzedam nawet tego jednego egzemplarza. Ponieważ jednak już za jego produkcję zapłaciłem, zdecyduję się zmniejszyć straty i sprzedać go za 9,95 dol. Mimo iż koszt produkcji książki wynosił 10 tys. dol. nie byłem w stanie sprzedać jej nawet za cenę znacznie niższą.

Okazuje się, że podnoszenie ceny poprzez zwiększanie kosztów produkcji nie ma sensu. Jeśli nikt nie ma zamiaru zapłacić za tę książkę więcej niż 9,95 dol., podwojenie czasu pracy mnicha, a tym samym podwojenie kosztów produkcji książki, nie zwiększy jej ceny ani o centa.

To prawda, pisał uczeń Misesa, F.A. Hayek, że w dłuższym okresie czasu cena sprzedaży dóbr będzie korelować z kosztami ich produkcji. Dzieje się tak nie dlatego, że koszt wpływa na cenę, lecz dlatego, że jeśli koszt produkcji jest wyższy od ceny, wówczas przestaje się ona opłacać. Poniesienie straty rzędu 9990,05 dol. na sprzedaży mojej pierwszej książki sprawi, że ze swej działalności wydawniczej najprawdopodobniej zrezygnuję. Jeśli natomiast cena przekracza koszt produkcji, rynek przyciągnie do niej nowych chętnych, którzy w obliczu możliwości osiągnięcia zysku, obniżać będą ceny zbliżając je do kosztów produkcji. Zmieni się więc subiektywna wartość danego dobra, powstaną nowe warunki, nowe okazje do osiągnięcia zysku, i zainteresowanie przesunie się tam, gdzie cena przekraczać będzie koszt produkcji. Mimo iż w długim przedziale czasu cena zbliży się do kosztu produkcji, nigdy nie będziemy dysponować tak „długim okresem". Twierdzenie, jakoby ceny równały się kosztom produkcji jest wyrazem tendencji rynkowej, a nie opisem stanu, jaki ten rynek kiedykolwiek osiągnął.

Biorąc pod uwagę „długi okres", Marshall miał rację. Czyż „obiektywny koszt" nie jest czynnikiem umożliwiającym określenie poziomu cen? Jednakże głębsza racja leży po stronie Mengera, który uważał, że koszt produkcji jakiegoś dobra jest wynikiem oszacowania przez producenta popytu na czynniki składające się na jego wytworzenie, w warunkach gdyby zostały one wykorzystane alternatywnie, czyli użyte do jakiejś innej produkcji. Koszt pracy mnicha jest wynikiem subiektywnego popytu innych producentów pragnących kupić jego czas. Koszty nie są obiektywne. Obydwa ostrza nożyczek Marshalla naostrzone zostały pod wpływem oceny subiektywnej.

Odkrycia Mengera mogą wiele wyjaśnić, zwłaszcza w kontekście postępowania przemysłu, który zdaniem jego krytyków stosuje ceny za „wysokie", to jest nieuzasadnione kosztami produkcji. Krytycy ci, bez względu na to, czy zdają sobie z tego sprawę czy nie, posługują się argumentacją „obiektywnych kosztów" Marshalla. Uświadomienie im, że koszty są subiektywne wytrąca argument z ich rąk.

W jaki sposób moglibyśmy uzasadnić wysokie zarobki Michaela Jordana, z czasów, kiedy grał on w Bullsach? Czy rzeczywiście osiągnięcie poziomu gry w koszykówkę gwarantującego tak wysokie dochody, kosztowało go 34 mln dol. rocznie? Niektórzy ekonomiści odpowiedzieliby na to pytanie twierdząco – tak, jego koszty uzasadniają jego dochody, zwłaszcza gdy uświadomimy sobie, co mógłby Jordan robić, gdyby zamiast w Bullsach grał powiedzmy w Lakersach, albo jakimś innym zespole.

Aby jednak odpowiedzieć na to pytanie, musimy spojrzeć na koszt alternatywny (opportunity cost) Jordana. Pojęcie to wprowadzone zostało przez ucznia Mengera i nauczyciela Hayeka, Friedricha von Wiesera. Mówiliśmy już o tym w rozdziale II, nie nazywając go jednak po imieniu, przy okazji spostrzeżenia, że dla Richa kosztem kontynuowania pracy była wartość odpoczynku, z jakiego w tym czasie rezygnował. Kosztem ożenku z Sue jest koszt rezygnacji z ożenku z Betty. Albo dokładniej, kosztem (ceną) osiągnięcia Celu A jest koszt najdroższego z celów alternatywnych, z jakich musieliśmy zrezygnować, aby osiągnąć Cel A. Ceną ożenku z Sue jest to, ile warta jest dla mnie następna na skali atrakcyjności propozycja małżeńska (albo perspektywa pozostania kawalerem).

Spójrzmy na koszt alternatywny nieco bliżej. Dopóki nie potrafimy stwierdzić w sposób obiektywny, ile wynosi czyjś koszt alternatywny, nie mamy prawa mówić, że cena rynkowa jest „za wysoka" w stosunku do kosztu produkcji. Jednakże obiektywne określenie kosztu alternatywnego grania Jordana w Bullsach natrafia na szereg trudności:

1. Zanim Jordan podpisał swój kontrakt mógł nie otrzymać nigdy oferty z innego klubu (co jest zresztą dość prawdopodobne). Nie mamy zatem pojęcia ile otrzymałby grając powiedzmy w klubie Lakers. Zresztą ten koszt alternatywny nie jest do końca wiarygodny: gdyby nawet otrzymał taką ofertę i ją przyjął, transakcja – z jakiegoś względu – mogła nie dojść do skutku.
2. Być może Jordan lubi mieszkać w klimacie zimnym, w mieście znanym z silnych wiatrów, w pobliżu rzeźni i zakładów przetwórstwa mięsa, a także znanym z licznej obecności Polaków. O ile każdy z tych czynników mógł wpłynąć na jego decyzję, poniesienie kosztu alternatywnego w związku z przeprowadzką do innego miasta, nawet dla Jordana mogłoby być trudne do wyliczenia. Jego preferencje mają swoją hierarchię, lecz trudno je zmierzyć. Mises powiedział

kiedyś, że „zyski i straty, w swym oryginalnym sensie, są zjawiskiem psychologicznym, z tego względu nie nadają się do zmierzenia czy wyrażenia w jednostkach, tak aby inni ludzie potrafili precyzyjnie ocenić ich intensywność".

3. Jordan mógł także brać pod uwagę karierę aktorską, dzięki której mógłby – tak mu się przynajmniej wydawało – zarobić bez wielkiego wysiłku 40 mln dol. rocznie. I znowu, mógł się w tym wszystkim pomylić. Dzieje się tak bardzo często zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorców zaangażowanych w wysoce ryzykowne spekulacje, przykładowo, w przypadku banku rozważającego umieszczenie bankomatu w którymś z lokalnych hoteli. Jaka jest relacja zysków z bankomatu do profitów płynących z nowej kampanii reklamowej? W najlepszym przypadku, personel banku może takie zależności odgadywać. W świecie biznesu, prawdziwe koszty alternatywne mają niewiele wspólnego z obiektywną kalkulacją i opierają się na bliżej nieokreślonej intuicji czy przeczuciu tego, co się wydarzy na rynku. (Przykład: „Joe, myślę, że uda nam się sprzedać całą masę tych urządzeń").
4. Gdybyśmy nawet dokładnie znali czyjś koszt alternatywny, ustalanie ceny w oparciu o jego wielkość nie gwarantuje jeszcze zysków z przedsięwzięcia. Dzięki prawidłowemu dostosowaniu czynników produkcji do przewidywanego popytu ze strony przyszłych konsumentów, przedsiębiorca ma nadzieję osiągnąć zwrot znacznie wyższy od tego, co zarobiłby angażując się w jakieś inne przedsięwzięcie. (Kwestie zysków dyskutować będziemy jeszcze w rozdziale VII).

Stosowanie sformalizowanych modeli oceny działalności biznesowej bywa zwykle jałowe. To tak jakby przewidywać przeciętną ilość celnych uderzeń gracza zawodowej ligi bejsbola, abstrahując od jego umiejętności, a biorąc pod uwagę wyłącznie takie zmienne jak stan piłki czy kija.

Rozdział VI

Miejsce, w którym nic się nie dzieje

O stosowaniu wyimaginowanych konstrukcji w ekonomii

Pewne stany spoczynku

Rozważymy teraz kilka sytuacji, w których rynek znajduje się w jakimś sensie w stanie spoczynku. I chociaż położenie rynku w badanych przez nas sytuacjach nie ma odniesienia do świata rzeczywistego, jest ono ważne dla właściwego zrozumienia ekonomii. Aby wyobrazić sobie znaczenie przemian w gospodarce, musimy sobie wpierw wyobrazić gospodarkę, w której zmiany zostały całkowicie zahamowane. Następnie wprowadzimy do niej pojedynczą zmianę i zastanowimy się, jaki będzie miała ona wpływ na stan gospodarki. Wprowadzając do naszego modelu myślowego, stopniowo, zmianę za zmianą, zbudujemy hipotetyczny rynek z całą jego złożonością.

Pierwszy z tych stanów nazwiemy *zwykłym stanem spoczynku.* Nie jest to bynajmniej stan wyimaginowany, gdyż taki stan zdarza się na rzeczywistym rynku. Dochodzi do niego wówczas, gdy wszyscy uczestnicy rynku, tak kupujący, jak i sprzedający, pragnący dokonać wymiany po cenach rynkowych, i wiedzący, że taka opcja istnieje, mają możliwość dokonania takiej wymiany. O takim prostym stanie spoczynku pisaliśmy w rozdziale IV, gdy strony handlujące kozami i ziarnem przeprowadziły wszystkie możliwe transakcje, z których spodziewały się zysku, a następnie wymianę przerwały. W prawdziwej gospodarce mamy do czynienia z takim stanem rzeczy raz za razem. Obserwując notowania ciągłe na giełdzie, możemy dostrzec prosty stan spoczynku wielokrotnie. Czasami trwa on sekundy, czasami minuty, niekiedy – w przypadku papierów wartościowych nie cieszących się większym popytem – godziny, w czasie których nie ma miejsca żadna transakcja. Wszyscy chętni do nabycia papierów po określonej cenie, jak też ci, którzy po tej cenie chcieli je sprzedać, uczynili to.

Prosty stan spoczynku nie trwa długo. Zmiany na rynku powodują, że jego uczestnicy zmuszeni są do działania. W naszym przykładzie, to jest w przypadku rynku składającego się z kóz i ziarna, możemy sobie wyobrazić, że Kyle i Stephen mają już dość jedzenia ziarna i właśnie znaleźli przy drodze miejsce, gdzie rosną dynie. Ten fakt uruchamia procesy rynkowe od nowa, gdyż zarówno sprzedający jak i kupujący starać się będą znaleźć nowy poziom cen, przy którym dojdzie do nowego prostego stanu spoczynku.

Podobnie jest na rynku papierów wartościowych, dana cena trwa dopóty, dopóki nie dojdzie do ujawnienia jakichś faktów mających wpływ na wartość „papieru". Takim faktem rynkowym może być przekonanie inwestora odnośnie perspektyw rozwojowych firmy, której papiery ma zamiar kupić. Dana cena może istnieć tylko do chwili, gdy jakiś inwestor przekalkuluje ponownie szanse danej spółki i ich wpływ na cenę akcji. Jeśli w wyniku takiej powtórnej kalkulacji inwestor zdecyduje, że należy te akcje kupić, dojdzie do zwiększenia popytu na nie, co będzie informacją wpływającą na zburzenie istniejącego stanu rynku.

Zwykły stan spoczynku może nie uwzględniać przyszłych planów uczestników rynku. Być może Emma zasadziła nowe poletko kukurydzy, która pojawi się na rynku w przyszłym sezonie. Dzisiejszy rynek składający się z kóz i ziarna osiągnął co prawda zwykły stan spoczynku, patrząc jednak w przyszłość widzimy, że już wkrótce pojawi się nowy zestaw danych, które obecny stan spoczynku rynku zmienią. Możemy jednak wyobrazić sobie sytuację, kiedy zahamowane zostały wszystkie procesy mogące w sposób istotny wpłynąć na rynek. Mówimy, że rynek zbliża się do ceny końcowej, albo że osiągnął on końcowy stan spoczynku. Jest to wyimaginowany stan rynku, z którym w świecie rzeczywistym nigdy nie mamy do czynienia. Istotą ludzkiego działania jest próba zastąpienia tego, co jest tym, co – zdaniem osoby działającej – być powinno. Dopóki gospodarką rządzą ludzie, a nie roboty, dopóty nigdy nie dojdzie do osiągnięcia ostatecznego stanu spoczynku.

Posuńmy się w naszych rozważaniach o krok dalej i zobrazujmy gospodarkę, w której osiągnięto ostateczny stan spoczynku w odniesieniu do wszystkich dóbr. Taka „gospodarka" będzie nieskończonym cyklem powtarzających się zdarzeń. Każdego roku rodzić się będzie tyle samo dzieci, których ilość równać się będzie ilości ludzi umierających. Każdego roku produkować się będzie tyle samo dóbr i taki sam będzie na nie każdego roku popyt. Nie zdarzy się klęska nieurodzaju, żaden biznes nie ogłosi upadłości, na rynku nie pojawią się nowe produkty i żaden z konsumentów nie zmieni swoich gustów.

Jeśli ktoś z Państwa widział film *Dzień Świstaka*, potrafi sobie wyobrazić, jak taki świat by wyglądał. Odtwórca głównej roli, komik Bill Murray, budzi się każdego dnia i przekonuje, że nowy dzień nie różni się niczym od dnia poprzedniego,

wszystkie zdarzenia powtarzają się w kółko. Różnica między filmem, a naszym wyimaginowanym światem polega na tym, że w filmie postać odtwarzana przez Billa Murraya nieustannie się uczy i zmienia. Ignorując tę jedyną różnicę, świat przedstawiony w filmie *Dzień świstaka* pasuje do naszego wyimaginowanego świata idealnie[1].

O takiej gospodarce mówi się niekiedy, że znajduje się w stanie *równowagi*. Ponieważ jednak gospodarce takiej nie brak aktywności, gdyż składa się z sytuacji, w których działalność gospodarcza jest powtarzana z tą samą częstotliwością, Ludwig von Mises ochrzcił ją mianem *gospodarki jednostajnie wirującej* (evenly rotating economy).

Taki świat nie może istnieć w rzeczywistości, dobrze jest jednak wykorzystać jego wyobrażenie jako pożyteczne narzędzie intelektualne. Wprowadzając do naszej konstrukcji myślowej pojedynczą zmienną, jesteśmy w stanie stwierdzić wyraźnie, bez tego całego galimatiasu danych występujących w świecie rzeczywistym, do jakiego efektu ta pojedyncza zmiana doprowadziła. Więcej zastosowań jednostajnie wirującej gospodarki przedstawimy w rozdziale następnym.

Taka konstrukcja myślowa niesie ze sobą dwa zagrożenia. Pisze o nich Mises w *Human Action*:

> Metoda wyimaginowanych konstrukcji myślowych jest dla prakselogii niezbędna; jest to właściwie jedyna metoda dociekań stosowana w prakseologii i w ekonomii. Nie ulega wątpliwości, że jest to metoda trudna w użyciu, gdyż można przez nią popaść w zwodnicze sylogizmy. Prowadzi wzdłuż ostrej krawędzi; wzdłuż obu jej stron rozciągają się otchłanie absurdu i nonsensu. Tylko nasz bezlitosny samokrytycyzm jest w stanie zapobiec popadnięciu w ich bezdenne głębie.

Po jednej stronie tej krawędzi pojawia się niebezpieczeństwo kompletnej rezygnacji z wyimaginowanych konstrukcji myślowych, ponieważ są one nierealne. Gdy tymczasem korzystamy z takich konstrukcji właśnie dlatego, że są całkowicie nierealistyczne – pozwalają nam dzięki temu wyabstrahować z rzeczywistości tylko te czynniki, które są dla prowadzonej analizy istotne. W żadnej chwili nie wolno nam brać tych wyimaginowanych modeli za obraz świata realnego, jak też osądzać świat rzeczywisty na podstawie jego zgodności z tymi modelami.

Po drugiej stronie krawędzi pojawia się niebezpieczeństwo zbyt poważnego traktowania naszych fantazji, tak jak to się dzieje w nowoczesnej ekonomii. Ryzy

[1] Za podrzucenie mi tej analogii dziękuję serdecznie Sanfordowi Ikeda z SUNY Purchase.

papieru zapisano równaniami opisującymi „warunki równowagowe", tak jak gdyby rzeczywiście chodziło w nich o realną gospodarkę. Jednakże równowaga jest konstrukcją myślową pozwalającą nam badać ludzkie działanie poprzez wyizolowanie go od wszystkich – z wyjątkiem jednego – parametrów, a nie możliwym stanem gospodarki. Podejście takie, Mises nazwał: „Igraszkami na symbolach matematycznych, rozrywką nie służącą przekazywaniu jakiejkolwiek wiedzy".

Rozdział VII

Rzeźnik, piekarz, wytwórca świec

O rolach ekonomicznych i teorii dystrybucji

Role ekonomiczne a klasy historyczne

W teorii ekonomicznej przedsiębiorca, kapitalista, posiadacz ziemski, robotnik[1] *i konsument nie są żywymi ludźmi, jakich spotkamy w realnym świecie i w historii. Są oni uosobieniem różnych funkcji rynku.*

Ludwig von Mises, *Human Action*

Budujemy naszą gospodarkę przy użyciu struktury kapitałowej, wymiany interpersonalnej i pieniędzy. Zbadaliśmy też stany spoczynku wskazujące nam kierunek ludzkiego działania. Teraz przystępujemy do jednego z najczęściej zadawanych pytań w ekonomii, mianowicie: „Komu przypadają w udziale pieniądze?" (albo może innego, niemal równie często zadawanego pytania: „Co zrobić, żeby mieć ich (pieniędzy) więcej?"). Komu należy się strumień pieniędzy płynący ze sprzedaży jakiegoś dobra? Jak ocenić fakt, że KTOŚ kładzie swoją rękę na kasie? Na czym polega *dystrybucja* majątku wytwarzanego w gospodarce?

[1] W języku angielskim termin worker odnosi się zarówno do pracownika, robotnika, człowieka należącego do świata pracy – przyp. tłum.

Karol Marks oferował następujące wyjaśnienie dystrybucji: utrzymywał, że całkowita wartość jakiegoś dobra pochodzi z włożonej w niego ilości pracy. Z faktu, że robotnicy nie otrzymują całości pieniędzy pochodzących ze sprzedaży tego dobra wynikało Marksowi, że są oni w ten sposób wyzyskiwani. Kapitaliści i posiadacze ziemscy, sprawując kontrolę nad systemem politycznym, są w stanie przejąć część bogactwa, jakie powinno przypaść w udziale robotnikom.

A przecież przekonaliśmy się już, że Helena nie chciała płacić Richowi za pułapki, mimo iż napracował się przy nich naprawdę w pocie czoła. Nie możemy oceniać wartości jakiegoś dobra na podstawie wkładu pracy, jaką włożono w jego wyprodukowanie. Ludzie nie wartościują pracy jako takiej, ludzie oceniają wartość przedmiotów na podstawie ich ewentualnego wkładu w usprawnianie im życia. Nawet Marks zgadzał się z tym, że ilość godzin spędzonych przy pracy, czy kalorii spalonych podczas jej wykonywania, nie wpływa w żaden sposób na wartość wykonanej pracy: mało prawdopodobne, aby konsumenci oceniali wartość wielu kalorii energii spalonych przeze mnie podczas wykonywania w mieszkaniu ćwiczeń gimnastycznych. Marks próbował wykręcić się od tego problemu poprzez ocenianie wartości w oparciu o pracę „społecznie użyteczną". A to, w jakim stopniu jakaś praca uznawana jest za społecznie użyteczną widać po tym, ile ludzie są gotowi za nią zapłacić! My to nazywamy płacą. W ten sposób, Marks dokonał niechcący wkładu w gospodarkę rynkową.

Koncepcja Marksa abstrahuje kompletnie od tych wszystkich maszyn i urządzeń, z których korzystają robotnicy. Zapominając, w jaki sposób powstały i czyją były własnością zanim wprowadzono socjalizm, otwartym pozostaje pytanie, w jaki sposób będą one utrzymywane w ruchu? Tymczasem do tego potrzebne są środki. W gospodarce rynkowej dostarczają ich kapitaliści. Przecież rząd komunistyczny nie był w stanie zwrócić robotnikom zarobków „skradzionych" im przez kapitalistów, co więcej, sam musiał im ukraść część. Jak chodzi o ścisłość, to komuniści – wskutek mniejszej efektywności wykorzystania zasobów w socjalizmie – zmuszeni byli „ukraść" ich nawet *więcej*.

Prócz „normalnego" zwrotu na kapitale powinniśmy również wyjaśnić, skąd biorą się te niesamowite zyski spadające na kapitalistów. Nawet dla wielu ludzi uważających, że kapitalista zasługuje na „przyzwoity zwrot" na swojej inwestycji w maszyny, budynki, badania naukowe itp., świadomość, że czyjeś zarobki sięgają w ciągu kilku lat miliardów dolarów wydaje się być bulwersująca. Czymże się taki człowiek „zasłużył", że zarabia tak ogromne pieniądze?

Ekonomia nie jest w stanie wskazać, kto z ludzi zasługuje na to czy inne dobro doczesne. Potrafi jednak wyjaśnić, w jaki sposób wartość dóbr pierwszego rzędu, stwierdzona przez konsumentów, wraca do poszczególnych czynników, które

przyczyniły się do ich wytworzenia. Aby ten proces zrozumieć, należy – z całego ludzkiego działania – wyabstrahować szereg różnych funkcji ekonomicznych, takich jak: przedsiębiorca, kapitalista/posiadacz ziemski, pracownik i konsument.

Rynek jest procesem o oszałamiającej złożoności, gdzie poszczególne zdarzenia gospodarcze przeplatają się między sobą. Uchwycenie całej sieci tych powiązań składających się na rynek przekracza zdolności percepcyjne istoty ludzkiej. Jesteśmy w stanie zrozumieć rynek poprzez wyizolowanie z niego kluczowych pojęć, takich jak badane w niniejszym rozdziale funkcje produktywne. W istocie swojej taki zabieg nie różni się niczym od procedur stosowanych przez fizyków, wykorzystujących pojęcia materii i energii, dwóch abstrakcji, dzięki którym są oni w stanie zrozumieć świat w całej swej zaskakującej złożoności form fizycznych. Podstawowa różnica między tymi dwoma naukami leży w tym, że fizycy poszukują pojęć, które pozwalają im wytłumaczyć „świat, który nas otacza", gdy tymczasem ekonomiści poszukują pojęć, które pomogą wyjaśnić świat ludzkich planów i działań.

Każda z funkcji, o jakich mówi Mises w cytacie na wstępie tego rozdziału – przedsiębiorca, kapitalista/posiadacz ziemski, robotnik czy konsument – ma nie tylko charakter ekonomiczny. Używa się ich także w znaczeniu *klas historycznych.* Jeśli historycy mówią o „położeniu robotników w dziewiętnastowiecznych fabrykach", dla opisania konkretnej kategorii żywych ludzi, korzystają z terminu „robotnik". W zależności od kontekstu, pojęcie robotnik oznaczać będzie kogoś, kto wykonuje „pracę ręczną" albo kogoś, kto jest „pracownikiem najemnym".

Jednakże ekonomia nie używa tych pojęć do wyznaczania kategorii ludzi, lecz do opisu pełnionych przez nich funkcji. Mówiąc o robotniku, ma na myśli ten aspekt działania, który wymaga ludzkiej pracy. Z ekonomicznego punktu widzenia, wszyscy ludzie, prócz tych którzy są na całkowitym utrzymaniu innych (np. niemowlęta), podejmują się roli robotników. Jeśli zamożny posiadacz ziemski otwiera kopertę, w której znajduje się czek opłaty dzierżawnej, w tym właśnie momencie działa jak pracownik. Rola pracownika pojawia się nawet w procesie konsumpcji – aby otworzyć kapsel butelki piwa też trzeba wykonać jakąś pracę.

Przedsiębiorcy, w znaczeniu klasy historycznej, oznaczają klasę ludzi, którzy, dokonując znacznego ryzyka finansowego, rozpoczynają wielkie przedsięwzięcia. Dla historyków przykładami „wielkich przedsiębiorców lat 1990" będą Bill Gates (Microsoft), Larry Ellison (Oracle), Steve Case (America Online), Jeff Bezos (Amazon.com), Jim Clark (Netscape) itp. Mówiąc o przedsiębiorcach, ekonomia ma na myśli ten aspekt działania, który wiąże się z pokonywaniem trudnej do przewidzenia przyszłości. Przedsiębiorczość jako funkcja jest czymś, z czym każdy z nas musi się zmierzyć; w obliczu nieprzewidywalnej przyszłości wszyscy musimy podejmować ryzyko działania.

Mises definiuje obie te funkcje następująco:

> W rozumieniu teorii ekonomicznej, znaczenie omawianych terminów jest następujące: przedsiębiorca, to człowiek działający względem zmian zachodzących na rynku. Kapitalista i posiadacz ziemski oznaczają człowieka działającego w odniesieniu do zmian wartości i ceny, które – zakładając, że wszystkie inne parametry rynku pozostają niezmienione – pojawiają się chociażby w związku z upływem czasu, czy różną oceną wartości dóbr istniejących i dóbr mających powstać w przyszłości. Pracownikiem (robotnikiem) nazywamy człowieka zaangażowanego w wykonywanie pracy ludzkiej w procesie produkcji (*Human Action*).

Każda z tych kategorii zasługuje na rynku na różną gratyfikację: przedsiębiorca, za swój twórczy osąd, zarabia zysk (profit); kapitalista, za to, że planuje na przyszłość, otrzymuje odsetki; robotnicy (pracownicy), za swoją pracę, otrzymują płacę.

Przeanalizujemy teraz szczegółowo każdą z tych definicji Misesa.

Przedsiębiorcy

Aby zrozumieć pojęcie „przedsiębiorca" w znaczeniu kategorii gospodarczej, spójrzmy na rolę przedsiębiorcy w jednostajnie wirującej gospodarce, a właściwie na nieobecność takiej roli! Podstawową cechą jednostajnie wirującej gospodarki jest to, że w odniesieniu do przyszłości nie istnieje tam jakakolwiek niepewność. W takich okolicznościach funkcja przedsiębiorcy jest zbędna – nie ma bowiem niepewnej przyszłości, z którą musiałby sobie radzić.

Skutek pojawienia się na rynku jakiejś zmiany możemy zrozumieć poprzez wyimaginowanie sobie stanu, w którym nie istnieje żadna zmienna, a następnie wprowadzenie do niego tej zmiany. Powiedzmy, że mamy do czynienia z jednostajnie wirującą gospodarką istniejącą w krainie zwanej Nirwana. (Pamiętamy oczywiście, że jednostajnie wirująca gospodarka jest *konstrukcją wyimaginowaną.* Traktowanie jej w kategoriach ewentualnego stanu świata realnego jest nonsensem). I oto skądś pojawia się zmiana, która zaburza nierealną harmonię i spokój tej gospodarki. Niech się zdarzy, na przykład, że obecne pokolenie Nirwańczyków ma nieco więcej dzieci niż miało ich pokolenie poprzednie. Doskonale funkcjonujący mechanizm złożony z poszczególnych elementów gospodarki zaczyna nawalać. Pojawi się więc nieco większy – w porównaniu z latami poprzednimi – popyt na żywność. Nirwana potrzebować będzie więcej dziecięcych ubrań i kołysek. Zmiany w strukturze

gospodarki Nirwany, pojawiające się w innych dziedzinach, przestaną odpowiadać dotychczasowym potrzebom obywateli Nirwany.

Niezbędnej w związku z nimi korekty dokonają właśnie przedsiębiorcy. Jakiś właściciel fabryki dojdzie do wniosku, że opłaci mu się zapłacić za pewne surowce do produkcji kołysek więcej niż wynosi ich dotychczasowa cena rynkowa. W ten sposób surowce te zostaną „sprzątnięte" innym potrzebującym. Jeśli jego osąd jest dobry, zyska na zwiększonym popycie na kołyski. Załóżmy jednak, że mieszkańcy Nirwany postanowią „upchać" dwoje dzieci do jednej kołyski, co w konsekwencji popytu na kołyski nie zwiększy. W takiej sytuacji nasz fabrykant poniesie stratę. Strata poniesiona przez tych, którzy nieprawidłowo ocenili zmiany w nastrojach konsumenckich jest w równym stopniu elementem rynku, w jakim są nim zyski osiągnięte przez tych, którzy zmiany te ocenili prawidłowo. Właściciel fabryki musi podejmować ryzyko działania w oparciu o własną interpretację zdarzeń, mimo iż interpretacja ta stoi z istoty swojej w sprzeczności z interpretacją dominującą na rynku. (Jeśli „Pan Rynek" zdążył uprzednio uwzględnić swoją ofertę cenową[2], opierając się na interpretacji dokonanej przez fabrykanta, osiągnięcie dodatkowego zysku nie będzie możliwe).

Podobnie niektórzy posiadacze ziemscy muszą dojść do wniosku, że korzystniej dla nich będzie – zamiast utrzymywać ziemię w swojej dotychczasowej funkcji – część posiadanego areału przeznaczyć na uprawę zboża. Analogicznie, część pracowników może dojść do wniosku, że lepiej wyjdą na tym, jeśli – zamiast wykonywać dotychczasowe zajęcia – zostaną opiekunami do dzieci. Wszyscy dostosowujący się do tych zmian ludzie, przyjmują rolę przedsiębiorców. Oto co na ten temat pisze w *Profit and Loss* Mises:

> Działalność przedsiębiorcy opiera się na ciągłym podejmowaniu decyzji. On decyduje o tym, w jaki sposób powinny zostać wykorzystane czynniki produkcji. Każde inne działanie wykonywane przez przedsiębiorcę należy traktować jako marginalne wobec jego głównej funkcji, jaką jest przedsiębiorczość (*Planning for Freedom*).

Prawidłowe odczytanie możliwości dokonania poprawy sytuacji, zmieniając ją ze stanu w którym „się znajduje", w stan, w którym „być powinna", jest w gospodarce źródłem zysku. Nieprawidłowe jej odczytanie prowadzi do straty. Widzimy więc, że w jednostajnie wirującej gospodarce nie ma miejsca na zysk lub stratę. (Kapitaliści zarobią tyle, ile na rynku wynoszą odsetki od zainwestowanego kapitału. Księgowi i poborcy podatkowi mogą to nazywać zyskiem, lecz w ekonomii

[2] Chodzi o ceny: oferowaną (bid), i wywoławczą (ask) – przyp. tłum.

zyskiem nazywamy tylko to, co osiąga się ponad kwotę wynikającą z tych odsetek). Wszystkie elementy jednostajnie wirującej gospodarki dopasowane są w sposób perfekcyjny, tak aby zaspokoić niezmieniające się potrzeby konsumentów. Aby powstała okazja do zysku, musi na rynku nastąpić zmiana parametrów. Co więcej, zmiana ta musi doprowadzić do powstania sytuacji niepewności w stosunku do przyszłych planów działających istot ludzkich.

To właśnie ryzyko i niepewność kreują pojawienie się przedsiębiorcy. Skoro Nirwańczycy będą mieli więcej dzieci, czy w związku z tym konsumpcja żywności proporcjonalnie wzrośnie? Czy wyższa stopa urodzin jest zjawiskiem trwałym; czy będzie to początek trendu?

Ludzki wybór, zarówno implikuje, jak i tworzy niepewność. Takiego wyboru nie ma w jednostajnie wirującej gospodarce, ponieważ tam wszystkie dane są z góry znane. Taka doskonała znajomość sytuacji jest w sprzeczności z prawdziwym wyborem. Prawdziwy wybór implikuje bowiem, że osoba, która go dokonuje może wybrać stek, a może też wybrać homara. Zanim tego wyboru dokona, jego rezultat nie jest znany nawet osobie wybierającej. Gdyby bowiem swój wybór znała, nie miałaby co ze sobą porównywać, a zatem nie musiałaby podejmować decyzji. Jeśli wybierze stek zamiast homara, nie ma gwarancji, że następnego dnia nie wybierze homara. Jeśli wybierze stek zamiast homara nie znaczy to, że zamiast dwóch homarów wybierze dwa steki. (Marginalna użyteczność steków może spadać szybciej niż marginalna użyteczność homarów). Jeśli wybierze dzisiaj stek zamiast homara, a jutro homara zamiast bażanta, nie znaczy to wcale, że następnego dnia wybierze stek zamiast bażanta. Znaczenie ludzkiego wyboru w warunkach zróżnicowanej gospodarki, w porównaniu z punktem widzenia nauk fizycznych, opisuje Mises w następujący sposób:

> Ponieważ pomiędzy poszczególnymi elementami mechanicznymi istnieją stałe związki, i związki te mogą być potwierdzone eksperymentalnie, istnieje możliwość opisania ich przy pomocy równań, które nam umożliwią rozwiązanie problemów technologicznych. Nasza współczesna cywilizacja jest głównie efektem stosowania tych różnych równań fizyki. Jednakże takiej analogii nie da się rozciągnąć na poszczególne elementy ekonomii (*Human Action*).

Z niepewną przyszłością radzimy sobie wykorzystując umiejętność naszego rozumowania. Zastosowanie ludzkiego rozumowania, to jakby wczucie się w cudze położenie. Staramy się zrozumieć punkt widzenia drugiej osoby, aby sobie wyobrazić, jak ocenia ona sytuację, odgadnąć jej pragnienia i plany. Gdy w restauracji podchodzi do nas kelner, nie musimy gromadzić całej masy informacji o fizyczności jego osoby, aby domyślić się, że nie podchodzi, aby na nas napaść, lecz w celu odebrania

od nas zamówienia. Chociaż zdarzają się nieporozumienia, w wyniku których ludzie bywają atakowani przez kelnerów! Jednakże faktem jest, że w znakomitej większości przypadków, wszystko odbywa się według normalnych reguł. Ludzie traktują innych ludzi jak istoty działające i myślące, jak samych siebie, i próbują zrozumieć cel ich działań. (W powieści Kurta Vonneguta *Śniadanie mistrzów*, jeden z bohaterów, Dwayne Hoover wyłamuje się z tych reguł i zaczyna traktować innych jak automaty do gry, w którą Bóg rozkazał mu grać. Efekty tej przemiany nie są zachwycające).

Aby zrozumieć efekt powstałych zmian, przedsiębiorca polega na swoim zrozumieniu innych ludzi, na instynkcie, który mu pozwala przewidzieć preferencje, jakie w wyniku tych zmian zostaną przez nich dokonane. Umiejętność ta, podobnie jak inne talenty, występuje wśród ludzi w różnym stopniu i natężeniu. Ci, którzy ją posiadają, mają dużą szansę, właśnie dzięki swej przedsiębiorczości, osiągnięcia zysków. Wykorzystując swoje niezwykłe umiejętności, potrafią skorygować produkcję dostosowując ją do nowych potrzeb szybciej niż czyni to konkurencja. Dochodzą do wniosku, że zmiana na rynku znajdzie swoje odbicie w cenach i upłynie sporo czasu, nim pozostali uczestnicy rynku zrozumieją jej znaczenie. Zanim to nastąpi, ceny będą się gwałtownie zmieniać. W procesie zaspokojenia nowych zmian pewne czynniki produkcji – robotnicy, ziemia, surowce, maszyny itp. – nadawać się będą lepiej. Jednakże w momencie wystąpienia zmiany wykorzystuje się je do innych, mniej istotnych celów. Z czasem, w miarę wzrostu znaczenia elementów służących zaspokojeniu nowych potrzeb, ich ceny osiągną swoją pełną wysokość, jednakże teraz, kiedy właśnie zmiana nastąpiła, ceny te – w porównaniu do innych czynników produkcji – są niskie.

Wyobraźmy sobie, że do jednostajnie wirującej gospodarki Nirwany dociera wiadomość o odkryciu we Fredonii nowego zwierzęcia, partacza fredońskiego. Partacz jest krzyżówką kotka, pluszowego niedźwiadka i małpki. Mieszkańcy Nirwany są odkryciem porażeni. Rolą przedsiębiorców jest zrozumieć w jaki sposób rynek dostosuje się do tej nowej namiętności. Być może konsumenci będą chcieli kupić przed Bożym Narodzeniem lalki przedstawiające partacza, gdy tymczasem surowce konieczne do ich wyrobu wykorzystane będą w gospodarce do produkcji innych wyrobów. W celu uruchomienia linii produkcyjnej lalek-partaczy przedsiębiorcy zmuszeni będą kupić niektóre z tych surowców po cenach wyższych, niż aktualnie obowiązujące, gdyż tylko w ten sposób będą w stanie przejąć je od tych, którzy korzystali z nich dotychczas. W ten sposób czynniki te podrożeją – nie wiadomo jednak o ile. Czy opłaca się zapłacić za nie więcej i przeznaczyć je do produkcji lalek? Jaki będzie popyt na te lalki? Po jakiej cenie będzie je można sprzedać?

Z przedsiębiorczością związane są wszystkie ludzkie działania, nie tylko te, które towarzyszą prowadzeniu biznesu. Robotnicy zatrudnieni przy produkcji pluszowych niedźwiadków będą musieli podjąć decyzję, czy wyższe stawki oferowane przy

produkcji partaczy uzasadniają zmianę miejsca pracy. Właściciele ziemscy będą musieli ocenić, w jaki sposób lokalizacja nowych fabryk partaczy wpłynie na wartość ich gruntów. Kapitaliści muszą zdecydować czy opłaci się udzielić pożyczek przedsiębiorcom zamierzającym rozpocząć produkcję partaczy. Jeden z przedstawicieli austriackiej szkoły ekonomicznej, W.H. Hutt zauważył, że przedsiębiorczość jest obecna nawet w zachowaniach konsumpcyjnych. Nabywca zwykłego „peceta" może spekulować nad rozmiarami rabatów udzielanych na sprzęt komputerowy w sezonie przedświątecznym, co wiąże się z koniecznością podjęcia decyzji, czy kupić komputer teraz, czy może poczekać na większe wyprzedaże poświąteczne? Przedsiębiorczość to nic innego, jak próba zmagania się z niepewnością związaną z planowanym działaniem.

Załóżmy, że przedsiębiorca zamierzający produkować partacze ocenił sytuację poprawnie, biznes mu się udał, w związku z czym zarobił masę pieniędzy. Osiągnięty przez niego profit zwróci uwagę innych przedsiębiorców, którzy również zdecydują się wejść z ten biznes. Aby to uczynić będą musieli zapłacić za te same, znajdujące się w niedoborze zasoby (surowce, pracę, energię etc. – przyp. tłum.) więcej niż kosztowały one pierwszego producenta. Wyobraźmy sobie teraz, że przypadek ten jest odosobnionym zdarzeniem mającym miejsce w Nirwanie, oraz że jednostajnie wirująca gospodarka ustępować będzie stopniowo procesom rynkowym. W takim przypadku, konkurujący ze sobą biznesmeni doprowadzą koszty produkcji partaczy do tak wysokiego poziomu, że ich produkcja przestanie być zyskowna, innymi słowy, że gospodarka znajdzie się w stanie jednostajnego wirowania. Zyski przedsiębiorców powstałe jako rezultat zajścia jakiejkolwiek zmiany mają, podobnie, jak i straty, charakter tymczasowy.

W normalnej gospodarce pojawiają się na rynku ciągłe zmiany. Niepewność jest w naszym świecie czymś wszechobecnym. Żaden przedsiębiorca nie może sobie pozwolić na spoczywanie na laurach. Skoro zyski powstałe w wyniku pojedynczej zmiany na rynku mogą z czasem zniknąć, przedsiębiorca, jeśli nadal chce zarabiać pieniądze, musi oszacować skutki tych nowych zmian. Ci, którzy potrafią to robić lepiej i energiczniej, gromadzić będą z czasem coraz więcej kapitału. Ci z nich, którzy są w tym najlepsi staną się z czasem „tytanami przemysłu", superbogatymi krezusami. Ich bogactwo jest zwykle zaangażowane w produkcję. Jeśli ludzie ci chcą być wciąż na szczycie, to – w przypadku rynku nie zakłócanego interwencjami z zewnątrz – nie mogą sobie pozwolić na zaprzestanie poszukiwań sposobów takiego wykorzystania zasobów, aby prowadziło ono do najlepszego zaspokojenia potrzeb konsumenckich.

Musimy zdać sobie sprawę z tego, że wysiłki przedsiębiorcy zmierzające do osiągania zysku w oparciu o różnice cenowe są jedynymi czynnikami różnice te eliminującymi. Głównym tematem prac badawczych Israela Kirznera było pokazanie, że bez wysiłku przedsiębiorców pojęcie cen równowagowych nie miałoby sensu. Gdy

mechanistycznie nastawiony ekonomista rysuje krzywe popytu i podaży, i na ich podstawie tworzy równanie opisujące stan równowagi (gospodarka jednostajnie wirująca), nie wyjaśnia wcale jak to się stało, że gospodarka do tego stanu równowagi doszła. Może to jakaś mistyczna siła (System Rezerw Federalnych i Alan Greenspan?) przekonała kupujących i sprzedających, że cena równowagowa powinna się znaleźć na określonym poziomie? Pamiętajmy jednak, że nasza ekonomia dotyczy świata realnego. Uznajmy zatem, że motorem działania sił rynkowych jest czyjeś pragnienie zysku, czyjaś chęć poprawy swojej sytuacji. Pragnienie to jest siłą, która zmienia ceny, doprowadzając popyt i podaż do stanu równowagi.

Kapitaliści i posiadacze ziemscy

Kapitaliści i posiadacze ziemscy dostarczają produkcji czynników niezwiązanych z pracą człowieka. Ekonomiści klasyczni, nie dysponując subiektywną teorią wartości, musieli stworzyć teorie ziemi i kapitału, opisujące ich wartość, każdego z osobna. Dopiero subiektywna teoria wartości zjednoczyła obie te kategorie (ziemię i kapitał) w jedną kategorię środków produkcji albo dóbr wyższego rzędu. Środki produkcji oceniane są w oparciu o wartość dóbr konsumpcyjnych, których produkcji służą. Wszystkie wartości ekonomiczne są pochodną czyjegoś sądu, czyjejś oceny odnośnie tego, w jakim stopniu przyczyniają się one do poprawy bytu osoby oceniającej.

W tym miejscu stanęliśmy przed zagadką. Okazuje się bowiem, że gdy w jednostajnie wirującej gospodarce zsumujemy ceny wszystkich czynników, przy pomocy których wyprodukowano dane dobro, okaże się, że jest ona mniejsza od tego, co fabrykant otrzymuje za sprzedaż tego dobra. Skąd się ta „wartość dodatkowa" wzięła?

Rozważmy, w warunkach gospodarki jednostajnie wirującej, maszynę o której wiemy, że będzie wynajęta za 1000 dol. rocznie przez dziesięć następnych lat, po czym przestanie działać. Innymi słowy, maszyna przyniesie zwrot rzędu 10 tys. dol. (Z definicji jednostajnie wirującej gospodarki nie mamy najmniejszych wątpliwości co do przyszłych cen, które nie będą się różniły od cen dzisiejszych) Cena, jaką należy za taką maszynę zapłacić będzie niższa niż 10 tys. dol. Skąd to wiemy? A no stąd, że nikt nie zrezygnuje z jakiegoś dobra dzisiaj po to, żeby – pod warunkiem, iż wszystkie inne parametry są niezmienione – to samo dobro otrzymać kiedyś w przyszłości. (Jak pamiętamy, w jednostajnie wirującej gospodarce, te wszystkie inne czynniki są niezmienione!). A zatem, nikt nie zapłaci dzisiaj 10 tys. dol. za maszynę, która mu w ciągu przyszłych 10 lat przyniesie 10 tys. dol.

Powiedzmy, że taka maszyna kosztuje dzisiaj 6144 dol. Kapitalista, który tę maszynę kupi dzisiaj, może za nią otrzymać w postaci czynszu dzierżawnego 1000 dol.

rocznie, co daje zarobek rzędu 10 proc. rocznie. Skąd się ten dziesięcioprocentowy zarobek bierze?

Odpowiedź jest oczywista i wynika z naszej wcześniejszej dyskusji: te 10 proc. to zwrot za czas kapitalisty, za jego cierpliwość w powstrzymaniu się od bieżącej konsumpcji, dzięki czemu mógł swe pieniądze przeznaczyć na przyszłą produkcję. Jeśli w warunkach gospodarki jednostajnie wirującej zwrot na kapitale wynosi 10 proc. znaczy to, że dla kupujących i sprzedających, marginalna preferencja czasowa posiadania dóbr przyszłych w stosunku do posiadania dóbr bieżących wynosi 10 proc.

Koncept, który aktualnie dyskutujemy znany jest niekiedy jako *normalna stopa zysku* (normal rate of profit). W gospodarce jednostajnie wirującej, mimo iż zysk wynikający z działalności przedsiębiorcy, będący reakcją tego ostatniego na zmianę warunków w procesie produkcji, nie istnieje, istnieje coś, co nazywamy „zyskiem normalnym". Ponieważ źródło zwrotu osiąganego na kapitale różni się zasadniczo od źródła zysku przedsiębiorcy, będzie lepiej jeśli znajdziemy dla niego odrębne określenie. Nazwijmy go zatem *odsetkami* (interest).

Kapitaliści i posiadacze ziemscy, powstrzymując się od konsumpcji części dostępnych dla nich dóbr, pozwalają na to, by nieskonsumowane dzisiaj dobra wykorzystać do zaspokojenia przyszłych potrzeb. (Mogą sami wykorzystać te dobra do produkcji, mogą je oddać w najem, wydzierżawić lub pożyczyć komuś, kto je wykorzysta). Zapłatę (zwrot) jaką za wykorzystanie tych dóbr otrzymają nazywamy odsetkami (interest). Wielkość tego zwrotu (stopa procentowa) zależy od marginalnej preferencji czasowej wszystkich uczestników życia gospodarczego w taki sam sposób, w jaki wyznaczana jest każda inna cena: osoby kupujące i nabywające dobra w przyszłości (zamiast obecnie) starają się odkryć wszystkie te transakcje, w których mogliby wymienić dobro cenione przez nie niżej na dobro cenione wyżej.

Pamiętacie Richa, kiedy był jeszcze na wyspie sam: stopień, w jaki przedkładał on bieżącą konsumpcję nad konsumpcją w przyszłości, zależał od wielkości wysiłku potrzebnego do zgromadzenia środków produkcji. Co więcej, doszliśmy do wniosku, że preferencja czasowa ludzkiego działania nie może być nigdy równa zeru ani też nieskończoności. Człowiek, którego preferencja czasowa równa się zeru, niczego by nie konsumował, co więcej, nie widziałby sensu wydobycia się z tego swoistego stanu marazmu. Preferencja czasowa równa zeru, w skali społeczeństwa oznaczałaby stopę procentową równą zero; ludzie pożyczaliby pieniądze nie licząc za nie odsetek, nie dbając też kiedy im ktoś te pieniądze zwróci. Jeśli preferencja czasowa człowieka wynosiłaby nieskończoność, jego zachowanie zostałoby sprowadzone do instynktu. W skali społecznej, preferencja czasowa równa nieskończoności oznaczałaby „stopę procentową równą nieskończoności"; nie istniałyby pożyczki, gdyż każdy wolałby konsumować wszystko co posiada natychmiast.

Odsetki uważane są zasadniczo za procent płacony od pożyczonych pieniędzy. I to jest do pewnego stopnia prawda. Jednakże z fundamentalnego punktu widzenia, odsetki oznaczają miarę „dyskonta", z jakim rynek traktuje dobra przyszłe w stosunku do dóbr bieżących; są więc wyrazem stopnia preferencji czasowej uczestników procesów rynkowych. Powiedzmy, że jakiś przedsiębiorca kupuje prawo do przyszłorocznego zbioru winogron z jakiejś winnicy za 1000 dol. Jeśli wolna od ryzyka stopa procentowa wynosi 5 proc., przedsiębiorca zarobi na swej transakcji dopiero wówczas, gdy sprzeda te winogrona *za więcej niż* 1050 dol. Dzieje się tak, ponieważ nasz przedsiębiorca mógłby bez większego wysiłku i ryzyka pożyczyć swoje pieniądze komuś za 5 proc. i otrzymać za nie w rok później 1050 dol. Różnica między zwykłymi odsetkami, a zyskiem wynikającym z działalności przedsiębiorcy ustalona została we współczesnych finansach bardzo wyraźnie. Żaden inwestor nie zadowoli się ulokowaniem swoich pieniędzy w skomplikowane przedsięwzięcie technologiczne przynoszące mu 2 proc. rocznie, jeśli amerykańskie obligacje skarbu państwa (uznawane zwykle za najbezpieczniejszy instrument inwestycyjny) przynoszą 5 proc. Uświadamia sobie bowiem, że w ten sposób jego przedsięwzięcie traci pieniądze. O ile nie ma możliwości zmiany tego stanu rzeczy, lepiej byłoby zarówno dla gospodarki, jak i dla samego przedsięwzięcia, gdyby pieniądze ulokowane w działalność przynoszącą stratę zostały uwolnione i skierowane gdzie indziej.

Kapitalista osiąga swój zwrot dzięki temu, że wymienia dobra bieżące na dobra w przyszłości, zarabiając na różnicy ceny między jednymi a drugimi. Kapitalista może zawsze swoje bieżące dobro skonsumować teraz. Posiadacz ziemski, który wynajmuje swoje grunta okolicznym farmerom, może zamiast tego urządzić na nich wspaniałe polowanie, a po nim przyjęcie dla myśliwych. Osoba, która pożycza nam swoje pieniądze na procent może zawsze wykorzystać je na opłacenie kosztów podróży dokoła świata. Ktoś, kto kupuje kontrakty terminowe na bydło może zamiast nich kupić sobie nowego Lamborghini.

Arbitraż, czyli działalność polegająca na równoczesnym kupowaniu i sprzedawaniu dóbr w celu osiągnięcia korzyści na różnicy cen pomiędzy różnymi rynkami, prowadzi do ustanowienia pojedynczej stopy procentowej dla gospodarki jako całości. Powiedzmy, że oprocentowanie pożyczek wynosi obecnie 5 proc. w skali rocznej. A także, że kontrakty terminowe na bydło z datą realizacji za 1 rok sprzedawane są z dyskontem w stosunku do ceny aktualnej (spot) odpowiadającym cenie 90,90 dol. za kontrakt wartości (za rok) 100 dol. Przyjmijmy też dla uproszczenia, że koszty transakcji wynoszą zero, nie ma też kosztów dostawy bydła, a także nie ma możliwości zajścia jakichkolwiek zmian w bieżącej relacji popytu i podaży na bydło. Przy tych założeniach możliwość zarobienia pieniędzy na arbitrażu jest ewidentna. Inwestorzy mogą pożyczyć pieniądze po 5 proc., a następnie kupić kontrakty terminowe, które im przyniosą zwrot

w wysokości 10 proc. (Na kontrakcie wartości 100 dol., kupionym za 90,90 dol., zysk wyniesie 9,10 – to jest 10 proc.). W kieszeniach inwestorów zostanie pełne 5 proc. różnicy. Ponieważ pieniądze na tę transakcję zostały pożyczone bez konieczności jakichkolwiek inwestycji kapitałowych, tego typu arbitraż jest *podnoszeniem pieniędzy leżących na ulicy*. Inwestorzy, którzy dostrzegli taką okazję, łatwo jej nie przepuszczą.

Efekt ich działania będzie dwojaki. Popyt na pieniądze, które pożyczają, aby je teraz zainwestować w kontrakty terminowe spowoduje wzrost ceny pieniądza dzisiaj w stosunku do jego ceny w przyszłości: stopa procentowa pożyczek wzrośnie. I odwrotnie, popyt na kontrakty terminowe na bydło spowoduje wzrost przyszłej ceny bydła w stosunku do ceny bieżącej. W krótkim czasie, oprocentowanie kredytów wzrośnie, powiedzmy, do 6 proc. a cena kontraktów terminowych na bydło do 94,34 dol. (94,34 plus 5,66 proc. (6 proc. z 94,34 dol.) równa się 100 dol.). W takiej sytuacji okazja do zarobienia pieniędzy na arbitrażu zniknie.

Podobny scenariusz rozegra się na każdym rynku, na którym obowiązuje jednolita stopa procentowa; wszystkie istniejące na nim stopy procentowe zostają dzięki arbitrażowi sprowadzone do tej jednej właśnie. Ponieważ gospodarka nasza nie znajduje się w stanie jednostajnej rotacji, nastąpią rzecz jasna zmiany w relacji popytu i podaży. Umożliwią one powstanie kolejnych okazji do zarobienia na arbitrażu, aby jednak przedsiębiorca mógł z nich skorzystać, będzie musiał je swoim „przedsiębiorczym instynktem" rozpoznać. Czy to arbitraż jest tu okazją? Czy może przyszła cena bydła odpowiada niższej stopie procentowej, ponieważ inwestorzy podejrzewają, iż w przyszłym roku nastąpi wzrost podaży bydła?

Robotnicy

Robotnikiem nazywamy człowieka, który wynajmuje swoją własną pracę dla osiągnięcia swego własnego celu. Tylko ludzie nie potrafiący utrzymać się sami, jak niemowlęta czy inwalidzi, nie wykonują żadnej pracy. Oto co na ten temat napisał w *The Politics of Unemployment*, Hans Senholz:

> Praca podtrzymuje ludzkie życie. Nie ma takiej umiejętności, która pozwoliłaby człowiekowi osiągnąć sukces bez pracy. Dla poprawy swojej sytuacji, człowiek musi poświęcać czas na swoje czynności życiowe.

Dla robotnika zwrotem jest *stawka płacowa* (wages). Stawka ta może być wyrażona bezpośrednio, kiedy ktoś podejmuje się pracy za 50 tys. dol. rocznie czy po 12,00 dol. za godzinę. Może też być kombinacją innego rodzaju zwrotów będących owocem

czyjegoś wysiłku. Dzieje się tak często w przypadku właścicieli małych biznesów, których księgi mogą ukazywać profit w wysokości 40 000 dol., gdy tymczasem kwota ta jest kombinacją odsetek od zainwestowanego kapitału, płacy za pracę faktycznie wykonaną, lecz niezapłaconą oraz prawdziwego zysku. Jak chodzi o ścisłość, wielu właścicieli małych biznesów, gdy policzy dokładnie, ile wysiłku włożyli w biznes nie otrzymując zań żadnej zapłaty, przekonuje się, że ich biznes de facto traci pieniądze, istniejąc tylko dlatego, że sami sobie wypłacają mniej niżby zarobili jako pracownicy najemni, pracując u kogoś innego. (Odkrycie tej brutalnej prawdy nie musi ich wcale zniechęcić do kontynuowania takiego stanu rzeczy. W decyzji tej istotne mogą się bowiem okazać względy pozafinansowe, takie jak np. fakt bycia swoim własnym bossem. Może to być dla nich warte więcej niż pieniądze tracone wskutek utrzymywania biznesu).

Jedną z cech pracy ludzkiej jest jej *uciążliwość* (disutility of labor). Znaczy to, że w naszym świecie ludzie od pracy wolą wypoczynek. Oto co na ten temat mówi Mises:

> Spontaniczne i beztroskie rozładowanie własnej energii i funkcji życiowych w swobodnej, pozbawionej celu formie odpowiada każdemu bardziej niż ograniczenia wynikające z jakiegokolwiek wysiłku celowego" (*Human Action*).

Uciążliwość pracy ludzkiej nie ma nic wspólnego z „systemem", w jakim żyjemy. Żadna zmiana w strukturze społecznej – życie w komunie, dyktatura proletariatu czy powrót do systemu cechowego – nie jest w stanie faktu tego podważyć. Praca jest uciążliwa tak dla zarabiającego 5 mln dol. rocznie prezesa wielkiej spółki, jak i dla pracownika smażącego hamburgery za 10 tys. dol. rocznie.

Cena ludzkiej pracy jest rezultatem takiego samego mechanizmu jak wszystkie inne ceny. Kupujący (pracodawca) i sprzedający (pracobiorca) muszą się starać dojść do zgody co do ceny oferowanej pracy. Rzeczywista stawka płacowa musi się zawierać pomiędzy proponowanymi przez pracodawcę i pracobiorcę skrajnymi cenami pracy. Na jednym ekstremum znajduje się najniższa, akceptowalna przez potencjalnego pracobiorcę, cena pracy. Być może jest on w stanie znaleźć zatrudnienie u kogoś innego za 11,95 dol. za godzinę. Oznacza to, że najniższa oferta, jaką jest on w stanie zaakceptować, wynosi 12,00 dol. na godzinę, w przeciwnym razie – w przypadku gdy posiada jakieś inne źródło utrzymania – może dojść do wniosku, że opuszczanie domu za mniej niż 12.00 dol. na godzinę nie ma sensu. Z drugiej strony „negocjacyjnego stołu" znajduje się pracodawca, który oczekuje, iż zatrudnienie dodatkowego pracownika może mu przynieść – powiedzmy – 13,00 dol. na godzinę. W związku z tym nie może przyjąć żadnej oferty przekraczającej 12,95 dol. za godzinę. Jeśli obaj zgodzą się ostatecznie co do stawki płacowej, jej wysokość znajdzie się gdzieś między 12,00 a 12,95 dol. za godzinę.

W miarę dochodzenia do stanu jednostajnie wirującej gospodarki, zakres ten będzie się zmniejszał, by w końcu różnica między tym, co ostatecznie (marginalnie) chciałby otrzymać pracobiorca, a tym co mógłby zaakceptować pracodawca, stanie się bliska zeru. Konkurencja o ludzką pracę istniejąca pomiędzy pracodawcami sprawia, że poziom stawki płacowej zbliżał się będzie do wartości *marginalnej wydajności pracy* (marginal productivity of labor). Pracodawca będzie chciał zatrudnić pracowników tak długo, jak długo dochody pochodzące z zatrudnienia ostatniego pracownika – wielkość marginalna – przekroczą stawkę płacową, jaką musi zapłacić, aby pracobiorca zgodził się dla niego pracować. Dochód pochodzący z ewentualnego zatrudnienia następnego pracownika spadnie poniżej stawki płacowej jaką musiałby temu pracownikowi zapłacić. Ciągły przetarg (licytacja) o pracę doprowadza do nieustannych zmian w jej podaży, kierując pracowników i pracę do tych przedsiębiorców, którzy najlepiej szacują potrzeby konsumentów.

Dojście do porozumienia oznacza, że zarówno pracobiorca, jak i pracodawca czują, że ich sytuacja jest teraz korzystniejsza niż by była, gdyby do porozumienia nie doszło. Pracodawca nie robi pracobiorcy łaski, że go zatrudnia. Uczynił to, ponieważ oczekuje z pracy tego pracownika korzyści. To, że ktoś kogoś w ogóle zatrudnia wynika z oczekiwanej różnicy pomiędzy tym, co pracodawca musi zapłacić, a tym, co na zatrudnieniu pracownika zyska. Trudno w takim przypadku mówić o wyzysku. Pracobiorca dostaje tyle, na ile się zgodził. Gdyby miał lepszą sposobność zatrudnienia, na pewno by z niej skorzystał.

Kapitalista do produkcji dóbr konsumpcyjnych dodaje od siebie swój własny kapitał. Bez tego kapitału, zatrudnieni przez niego robotnicy (pracownicy) byliby znacznie mniej wydajni. Marksiści oponują wprawdzie, że fakt posiadania kapitału przez kapitalistę wynika z wyzysku, jednakże twierdzenie to jest bezpodstawne. Kapitał powstaje w wyniku oszczędzania i inwestowania. Bez wysiłku garstki ludzi z wyobraźnią, większa część globu walczyłaby wciąż o przetrwanie przy pomocy prymitywnych narzędzi.

Nie ulega wątpliwości, że jest wśród nas wielu ludzi, którzy zdobyli posiadany przez siebie kapitał w wyniku kradzieży. W jaki sposób oddzielić tych złoczyńców od ludzi, którzy dorobili się uczciwie, pozostaje zagadką. Tych pierwszych jest bowiem cała masa. Tym niemniej, dla naszych celów, wystarczy zrozumieć, że podstawowym źródłem kapitału są oszczędności. Rabunek nie jest częścią gospodarki rynkowej, jest zadanym jej gwałtem, dlatego nie może być on podstawą zdobywania kapitału.

Konsumenci

Ostatnia funkcja rynku, jaką jest konsument, także dotyczy wszystkich ludzi. Kiedy przestajemy pracować radując się owocami naszej pracy, kiedy odpoczywamy,

przebywamy na wakacjach, kiedy jemy – jesteśmy konsumentami. W popularnej prasie używa się tego pojęcia w ograniczonym i pejoratywnym znaczeniu w odniesieniu do ludzi ogarniętych obsesją posiadania rzeczy materialnych. Jednakże z ekonomicznego punktu widzenia, konsumentem jest w równym stopniu ktoś, kto odczuwa przyjemność ze słuchania symfonii czy spędzania rocznego urlopu na medytowaniu w jakimś klasztorze, co osobnik dokonujący zakupów u Tiffany'ego[3].

Nie znaczy to wcale, że dla ekonomii odosobnienie religijne jest czymś gorszym od wielkich zakupów. Jak już widzieliśmy, ekonomia nie próbuje ingerować w moralną sferę sądów wartościujących. Chodzi jedynie o to, że poszczególne aktywności stanowią tę samą część systemu ekonomicznego – są konsumpcją. Żadna z nich nie tworzy (nie ma bynajmniej takiego celu) dóbr konsumpcyjnych, a wszystko czego wymaga, to korzystanie – w celu osiągnięcia swoich celów – z takich dóbr.

Pierwsze trzy z badanych przez nas funkcji – przedsiębiorca, kapitalista/posiadacz ziemski oraz pracownicy (robotnicy) – składały się na siły produkcyjne gospodarki. Ostatecznym celem każdej produkcji jest konsumpcja. Jeśli pochwalamy działalność produkcyjną, potępianie konsumpcji nie ma najmniejszego sensu. Każda produkcja reprezentuje popyt konsumpcyjny, czy to teraz czy w przyszłości.

Producent pragnący maksymalizować swoje zyski musi tym samym zaspokajać potrzeby konsumentów. Pomijając kradzieże, oszustwa czy specjalne przywileje udzielane przez rząd, jedynym sposobem zdobycia bogactwa jest produkowanie dóbr lub usług. Produkcja taka jest źródłem zwrotu, ponieważ ktoś pragnie ją skonsumować albo wykorzystać do produkcji innych dóbr, które ktoś inny będzie chciał skonsumować. (Jak chodzi o ścisłość, wyrób, który nie może być użyty do produkcji dóbr czy usług pożądanych przez konsumentów, nie jest dobrem jako takim, a jego produkcja, w sensie gospodarczym, produkcją nie jest).

Widzimy zatem, że z wyjątkiem osób nie potrafiących się utrzymać i zależnych w swojej egzystencji od innych, wszyscy pozostali ludzie są zarówno producentami, jak i konsumentami. Spostrzeżenie to rzuca szczególne światło na działania rządu, który – przykładowo – aby pomóc konsumentom ustala pułapy cenowe czy obowiązkowe regulacje odnośnie wymogów bezpieczeństwa i jednocześnie pomaga producentom, fundując subsydia produkcyjne i cła. Każdy program udzielający przywileju konsumentom kosztem producentów wspiera ludzi, jako konsumentów, szkodząc im jednocześnie, jako producentom, i odwrotnie. Ludzie domagający się takich programów, posługując się porównaniem stworzonym przez P.J. O'Rourke, toczą walkę zapaśniczą z samymi sobą.

[3] Znany sklep jubilerski na nowojorskim Manhattanie – przyp. tłum.

Rozdział VIII

Stan, zrób nowy plan

O miejscu kapitału w gospodarce

Czym jest kapitał?

Dzieje ekonomii przynoszą nam zaskakującą ilość definicji kapitału. Kapitałem nazywano abstrakcyjny fundusz służący tworzeniu ciągłego przepływu (flow), odwoływano się do kapitału, jako do „zakrzepłego wyczekiwania", definiowano go jako „producenta środków produkcji" czy źródło przyszłych strumieni usług.

Dla nas podstawą wszystkich teorii ekonomicznych jest ludzki wybór. Mises pisze więc w *Human Action,* że: „(Kapitał) jest produktem rozumowania, a jego miejscem jest ludzki umysł. Jest to sposób patrzenia na problem działania, metoda jego oceny z punktu widzenia określonego planu". Israel Kirzner, w *An Essay on Capital*, definiuje dobra kapitałowe (capital goods) jako etapy na drodze czyjegoś planu zmierzającego do produkcji dóbr konsumpcyjnych. Tym, co wyróżnia dobra kapitałowe nie jest ich charakterystyka fizyczna czy okoliczności w jakich one powstały, lecz fakt, że są one dzisiaj częścią czyjegoś planu, którego celem jest wyprodukowanie dóbr konsumpcyjnych. Kapitał jest konwencją księgową umożliwiającą zapisanie sumy tych wszystkich dóbr na arkuszu buchalteryjnym firmy, dzięki czemu mamy ogólne spojrzenie na stan jej finansów.

W gospodarce złożonej, na którą składa się szereg stadiów produkcji, nie ma takiej potrzeby, by poszczególni producenci mieli pełną wiedzę o tym, jak ich produkt wpływa na wyprodukowanie jakiegoś dobra konsumpcyjnego. Wystarczy, jeśli wierzą w to, że *ktoś* tego ich produktu potrzebuje. Ten ktoś, czyli kupujący, zdecyduje które z dóbr niższego rzędu będą produkowane przy użyciu, należących do producenta,

dóbr wyższego rzędu. Producent komputerów usiłuje odgadnąć przyszłoroczny popyt na komputery. Nie obchodzi go to, czy jego komputery wykorzystane zostaną do produkcji samochodów czy do foteli. Widzimy więc, że każdy środek produkcji (producer good) musi być częścią planu produkcji dobra konsumpcyjnego (consumer good), w przeciwnym razie, w ogóle nie będzie on dobrem ekonomicznym.

Powyższa definicja, jak ją ilustrują Mises i Kirzner, wyjaśnia wiele nieporozumień związanych z teorią kapitału. Przykładowo, Merton Miller i Charles Upton, w książce zatytułowanej: *Macroeconomics: A Neoclassical Introduction*, twierdzą, że chociaż ekonomiści biorą pod uwagę produktywność (productivity) kapitału, to mimo wszystko ekonomia jej nie wyjaśnia. Tymczasem, wystarczy spojrzeć na kapitał jako na częściowo wykonane plany, by takie proste wyjaśnienie uzyskać: jeśli wykonaliśmy choć cząstkę planu zmierzającego do wyprodukowania jakiegoś dobra produkcyjnego, to możemy to dobro wyprodukować z większą łatwością, niż gdybyśmy żadnej części planu nie wykonali. (Zakładając rzecz jasna, że nasz plan „ma ręce i nogi"). Opierając się na naszej ocenie kosztów poszczególnych rozwiązań alternatywnych, wybierzemy tę drogę, która wyda nam się lepsza od pozostałych. Oto co na ten temat pisze Mises:

> Dobra kapitałowe to stacje pośrednie na drodze prowadzącej od początku produkcji do jej celu końcowego, jakim jest dobro konsumpcyjne. Ten, kto produkuje przy pomocy dóbr kapitałowych posiada wielką przewagę nad tym, kto zaczyna produkcję środków takich nie posiadając, jest bowiem bliższy ostatecznego celu swoich wysiłków (*Human Action*).

Kapitał społeczny

Próba zastosowania pojęcia kapitału jako miary księgowej służącej ocenie stanu firmy, do mierzenia „zasobów kapitału społecznego" prowadzi niestety do absurdu. „Kapitał firmy", jako koncept buchalteryjny, był istotnym krokiem naprzód w ludzkiej zdolności planowania na przyszłość. Zsumowanie wszystkich zasobów produkcyjnych dostępnych firmie w określonym czasie, dzięki prowadzonej księgowości, dawało możność wyliczenia, jaka część dochodu firmy może zostać przeznaczona na bieżącą konsumpcję bez pomniejszania jej zdolności produkcyjnych w przyszłości.

Takie zsumowanie jest możliwe wyłącznie w oparciu o ceny rynkowe. Dodając do siebie ceny rynkowe wszystkich zasobów użytych w produkcji, firma może oszacować stan swoich finansów. Porównując taką sumę z wyliczeniem wykonanym później, firma widzi, czy jej zdolności produkcyjne rosną z czasem, czy maleją. Jeśli okaże się, że w zeszłym roku ilość gotówki „pod ręką" wynosiła 1 milion dolarów, teraz zaś

wynosi pół miliona, znaczy to, że miała w tym czasie miejsce konsumpcja kapitału. Być może właściciele wyprowadzili z firmy część pieniędzy nie będących zyskiem, albo może płacą pracownikom za dużo, albo liczą za swoje produkty za mało, albo prędzej czy później po prostu to nie jest dobry biznes. Bez względu na przyczynę, rozliczenie kapitałowe (capital accounting) informuje kierownictwo firmy, że albo coś zostanie zmienione, albo prędzej czy później będzie ona zmuszona ogłosić bankructwo.

Ceny wykorzystane przy sumowaniu kapitału firmowego są cenami szacunkowymi. Ocenianie poszczególnych dóbr kapitałowych dla potrzeb księgowości kapitałowej, na podstawie cen płaconych za te dobra w przeszłości, jest błędem. Właściwej oceny dostarcza natomiast ocena strumieni dochodów, jakich można się spodziewać z wszelkich możliwych zastosowań tych dóbr.

Rozważmy sytuację producenta dorożek konnych z 1900 roku. Opierając się na cenach, jakie zapłacił za swoje środki produkcji w przeszłości, można dojść do wniosku, że jego firma radzi sobie doskonale. Jednakże w miarę, jak samochody zaczęły wypierać dorożki, dochody producenta dorożek zaczęły prawdopodobnie drastycznie spadać. Źródłem informacji o tym, że właściciel biznesu powinien zmienić sposób prowadzenia swoich operacji są wyłącznie ceny spodziewane w przyszłości.

O ile możliwe jest oszacowanie wielkości kapitału w odniesieniu do pojedynczego biznesu, na podstawie szacunkowego jego udziału w prowadzeniu różnych planów produkcyjnych, o tyle oszacowanie „zasobów kapitału społecznego" wszystkich planów produkcyjnych odbywających się równocześnie, przekracza ludzkie możliwości. Wiele z tych planów może być wobec siebie sprzecznych. Dwóch producentów komputerów może planować zdobycie tego samego kontraktu na komputeryzację jakiejś fabryki. Jednemu może się to udać, ale obu naraz, na pewno nie!

Jakie znaczenie ma liczba będąca sumą wszystkich kapitałów wszystkich firm? Mówiąc, że firma FooSoft ma wartość kapitałową rzędu 2 mld dol. sugerujemy, iż gdyby jej właściciele zechcieli ją w całości sprzedać, to by pewnie dostali za nią ok. 2 mld dol. A co to znaczy, że „społeczeństwo" posiada kapitał wartości 8 bln dol.? Komu społeczeństwo mogłoby ten kapitał sprzedać? Społeczeństwo nie może sprzedać dóbr wartości 8 bln dol. o ile nie znajdzie się ktoś, kto by te dobra zechciał kupić.

O zasobie „kapitału społecznego" nie można rzec, że jest czymś trwałym, chyba że społeczeństwo prawidłowo zaplanowało jego odtworzenie. Środki produkcji, czy dobra kapitałowe, z chwilą zużywania się, nie wytwarzają automatycznie swoich substytutów. Przez długie wieki, jak choćby w okresie upadku Imperium Rzymskiego i kilka stuleci później, ówczesne społeczeństwa konsumowały stworzony uprzednio kapitał doprowadzając do obniżenia swego poziomu życia i spadku liczby mieszkańców.

Uderzającym dowodem tego, że kapitał nie powstaje z niczego, jest zniszczenie przez wojska irackie w trakcie I wojny w Zatoce Perskiej, kuwejckich szybów

naftowych. Tuż po wkroczeniu do Kuwejtu, Saddam Husajn nie miał wątpliwości co do tego, że szyby są wartościowym dobrem kapitałowym, przy pomocy którego będzie mógł oczekiwać dużego strumienia dochodów. Jednakże z chwilą wybuchu wojny w zatoce, przywódca iracki musiał dokonać zmiany strategii, w wyniku czego jego wojska wysadziły w powietrze 700 szybów, doprowadzając do całkowitego zniszczenia potencjału wydobywczego i ogromnej ilości kuwejckiej ropy naftowej. Z tego zniszczonego kapitału nie wytrysnęły automatycznie żadne dochody.

Powyższe rozważania doprowadzają nas do konkluzji będącej pomysłem szkoły austriackiej, która brzmi: najważniejszą cechą dóbr kapitałowych społeczeństwa nie jest wcale mętne pojęcie „ilości całkowitej", lecz fakt, iż dobra te są częścią całości (structure) splecionej z planów indywidualnych.

Struktura kapitału

Teoria „austriacka" różni się znacznie od tzw. teorii głównego nurtu ekonomii, gdy chodzi o znaczenie przypisywane *strukturze kapitału* (structure of capital). Teorie neoklasyczne i keynesowskie mają tendencję do traktowania kapitału jako jednorodnej całości lub puli (pool). Przez to mogą sobie pozwolić na sumowanie kapitałów cząstkowych w jedną całość i traktować kapitał całej gospodarki jako pojedynczą liczbę, którą można operować w równaniach matematycznych.

„Austriacy" uważają takie podejście za mylące, gdyż usuwa ono z pola widzenia najważniejszą cechę kapitału. Dobra kapitałowe złożone z tysięcy elementów poszczególnych planów indywidualnych nie mogą być traktowane jako jedna wielka suma. Plany ulegają zmianom w czasie, dzięki czemu powstają nowe dobra kapitałowe. Przemieszczają one istniejące dobra kapitałowe do punktów, w których będą one używane dla nowych, nieznanych uprzednio celów, porzucając inne dobra kapitałowe jako całkowicie bezużyteczne. Plany oddziałują między sobą, niektóre się uzupełniają i wzajemnie wzmacniają, inne są między sobą sprzeczne przez co jeden plan krzyżuje się z drugim. Nawet w gospodarce socjalistycznej, gdzie mamy do czynienia z jednym centrum kierującym całą produkcją, koncepcja całkowitego kapitału gospodarki nie ma sensu; w gospodarce socjalistycznej nie istnieje rynek dóbr kapitałowych i dlatego nie ma cen, które mogłyby zostać zsumowane.

Kapitałową strukturę gospodarki można porównać do rafy koralowej. Każdy koral jest połączony z wieloma innymi koralami. Korale znajdujące się poniżej danego koralowca są dobrami wyższego rzędu, które wykorzystano do jego produkcji. Te, które znajdują się wzdłuż koralowca są dobrami komplementarnymi, które

pomagają tworzyć następną warstwę dóbr. A korale powyżej koralowca są następną warstwą dóbr, którą pomógł im on wytworzyć.

Cała struktura spoczywa na piaszczystym dnie morza – na twardym gruncie. Grunt ten, w rozumieniu ekonomicznym zawierającym wszystkie naturalne czynniki produkcji, jest fundamentem życia gospodarczego. W końcu, żeby cokolwiek wyprodukować musimy mieć jakieś miejsce usadowienia naszego ciała. Świat naturalny jest glebą, na której wyrasta nasza rafa, glebą na której zbudowane jest ludzkie działanie. Na samym szczycie rafy, pławiąc się w strumieniach ludzkich potrzeb, znajdują się dobra konsumpcyjne.

„Rafa kapitałowa" jest fundamentem cywilizacji. Wszystko, co przyczynia się do wzbogacania życia ludzkiego – Hamlet i HBO, biblioteki i Internet, wielkie malarstwo i komiksy, orkiestry symfoniczne i zespoły rockowe, wykładziny dywanowe i dywany orientalne, pomidory w zimie i kostki lodu w lecie, katedry i centra handlowe – mogą istnieć tylko dzięki mozolnej budowie rafy przez poprzednie pokolenia, sięgając od czasów najdawniejszych. Gdyby człowiek wciąż opierał swoją egzystencję na polowaniach i zbieractwie, żaden z tych tworów nawet by nie istniał.

Rafa układa się w postać złożoną z sieci oddziaływań zbudowanej z planów poszczególnych przedsiębiorców. Oddziaływania te będą niekiedy zwracać niewykorzystaną część rafy. Plan biznesowy stworzony z nadzieją zdobycia funduszy może, dla swego twórcy, stanowić znaczną inwestycję. Jeśli jednak jego firma, w czasie oczekiwania na te fundusze przestanie istnieć, jedynym fizycznym śladem istnienia tego kapitału będzie gęsto zapisany kawałek papieru lub dysk komputera. Co więcej, zmiana w planie wpłynie na sposób dysponowania kapitałem fizycznym. Cena niedostarczonej odbiorcy, budowanej na jego zamówienie maszyny stojącej w magazynie producenta, spada do poziomu ceny jego złomu a równocześnie znika ze struktury rafy. W jej odgałęzieniach mogą pojawić się inne dobra materialne, odgrywające swoją rolę w innych planach.

Posługując się głębiej naszą metaforą, możemy powiedzieć, że intensywność zmian w prądzie morskim wpływa na zasięg zmian zachodzących w rafie. Z chwilą, gdy konsumenci domagają się zmiany, poszczególne plany zostają zaniechane, zmienione i dołączone jako części innych planów, powodując zmianę struktury rafy. Niewielkie zmiany w preferencjach konsumentów polegające na zastąpieniu kupna jakiejś lalki na Boże Narodzenie w tym roku, kupnem innej lalki w roku następnym, dotykają głównie górnych warstw. Fabryka produkująca lalki zmuszona będzie do zmiany oprzyrządowania, aby móc wyprodukować nową lalkę. Nadal jednak używać będzie tego samego tworzywa, pudełek tekturowych, metalu do produkcji form, tych samych pracowników itd. Większe zmiany w prądzie dotkną struktury rafy głębiej.

Z chwilą, gdy konsumenci zmienili swoje preferencje komunikacyjne z jazdy konnej na samochody, struktury kapitałowe w całej gospodarce uległy zniszczeniu, powstały nowe struktury, a inne uległy modyfikacji. Zapotrzebowanie na produkcję siana spadło, a na paliwa ropopochodne wzrosło. Kowale stracili zajęcie, w tym samym czasie wzrosło zatrudnienie w fabrykach. Nastąpił transfer majątku z rąk osobników produkujących dobra, na które popyt był niski, do osobników, którzy prawidłowo przewidzieli wzrost popytu na nowe dobra.

Na dłuższą metę, to właśnie „prąd" potrzeb konsumenckich wyznacza ostateczną postać rafy oddziałujących ze sobą planów – Hutt i Mises nazwali to *suwerennością konsumentów* (consumer sovereingty). Przedsiębiorcy – w swojej nieustającej pogoni za zyskiem – dokonują korekty struktury rafy. Korzyść odnoszą tylko wtedy, gdy nowy kształt rafy lepiej (niż poprzednie) odpowiada potrzebom konsumentów.

Można mieć zastrzeżenia co do suwerenności konsumentów. W przypadku producenta, jak uważa wielu, również można mówić o wszechwładzy i to w takim samym stopniu, co w odniesieniu do konsumentów. Z faktu, że ktoś jest, przykładowo, właścicielem biznesu nie wynika wcale, że jest on cały czas producentem. Właściciel biznesu może, rzecz jasna, używać swojej własności dla swojej osobistej satysfakcji, zamiast dla satysfakcji konsumentów. Może więc przekształcić swoją fabrykę w wielką salę bankietową dla siebie i swoich przyjaciół, jeśli jednak tak uczyni zachowa się jak konsument.

Niektórzy ekonomiści, jak na przykład Alfred Marshall, krytykowali Mengerowską koncepcję dóbr usytuowanych w różnych rzędach, jako niejasną i nic nie tłumaczącą, gdyż jedno dobro może równocześnie znajdować się w wielu różnych rzędach. W zależności od sytuacji, pojedynczy koral może być zlokalizowany jedna, dwie, trzy czy cztery warstwy od szczytu. (Marshall używa przykładu z pociągiem wiozącym pasażerów i różnorodne dobra produkcyjne, należącym równocześnie do czterech różnych rzędów).

Pozorna trudność znika z chwilą, gdy pamiętamy, że coś jest dobrem kapitałowym nie z powodu jakiejś immanentnej cechy czy własności, lecz dlatego, że jest częścią czyjegoś planu tworzenia dobra konsumpcyjnego. Weźmy na przykład ropę naftową. Duże zbiorniki ropy znajdowały się od zarania gatunku ludzkiego w tym samym miejscu, w którym wierci się ropę naftową dzisiaj. Jednakże dawniej nikt ich nie traktował jako dobra kapitałowe, ba, nie uważano ich nawet za jakiekolwiek dobra. I choć własności fizyczne ropy nie zmieniły się od tego czasu, to pewnego dnia okazało się, że jest ona dla człowieka wartościowa. Stała się bowiem częścią planu zmierzającego do poprawy warunków ludzkiego życia.

Patrząc na dobra kapitałowe jako na elementy planu, widzimy, że te same dobra mogą w planach różnych ludzi odgrywać różne role. Jeśli użyję swojego samochodu do niedzielnej przejażdżki, będzie on dla mnie dobrem konsumpcyjnym. Dla

komiwojażera, wykorzystującego samochód tej samej marki do pracy, będzie on dobrem drugiego rzędu. Taki sam samochód wykorzystany do przewozu planów konstrukcyjnych fabryki z miejsca na miejsce jest dobrem, którego od finalnego dobra konsumpcyjnego dzieli bardzo wiele. Nie ma powodu przypuszczać, że pociąg z naszego przykładu nie mógłby być równocześnie częścią różnych poziomów różnych planów. Mój bilet na pociąg może być dobrem konsumpcyjnym, a wasz dobrem czwartego rzędu. Kapitałowy charakter jakiegoś dobra nie jest jakąś jego stałą częścią składową, oznacza natomiast rolę, jaką pełni ono w planach działającego człowieka.

Nie oznacza to wcale, że fizyczne cechy jakiegoś dobra nie mają wpływu na jego znaczenie ekonomiczne. Gdyby ropa nie posiadała pewnych cech fizycznych, umożliwiających stosowanie jej w formie paliwa, nie stałaby się częścią czyjegoś planu wykorzystania jej jako oleju opałowego do ogrzewania domów, chyba, żeby stało się tak przez pomyłkę. Jednakże czynnikiem decydującym o tym, czy coś jest dobrem kapitałowym czy nie, jest plan. Na przykład, niektórzy ludzie uważają, że róg nosorożca ma właściwości lecznicze. Możemy mieć co do tego wątpliwości, badania naukowe mogą dowodzić, że mamy rację, a mimo to – dopóty, dopóki ludzie wierzą, że rogi te są pożyteczne, narzędzia do ich obróbki będą dobrami kapitałowymi. Narzędzia te będą miały cenę rynkową zależną od wartości przypisywanej rogom. Z chwilą, gdy ostatni człowiek przestanie wierzyć w zdrowotne cechy rogów, narzędzia przestaną być dobrami kapitałowymi i stracą swoją wartość, chyba że będzie je można wykorzystać do innego celu.

Austriacka teoria kapitału demaskuje pogląd, iż gospodarka rynkowa jest marnotrawna, gdyż pozostawia niewykorzystane moce wytwórcze (idle capital goods). Mowa tu o rzeczach, które – przynajmniej na moment – przestały być dobrami kapitałowymi! (Okoliczności mogą ulec zmianie i „niewykorzystane moce wytwórcze" będzie można spożytkować z zyskiem, przez co staną się one ponownie dobrem kapitałowym). Koszt ich utrzymania i użycia przekracza korzyści przez nie przynoszone, wskutek czego przestają być one częścią czyjegoś planu produkcji dóbr konsumpcyjnych. Zastosowanie ich w produkcji byłoby marnotrawstwem towarzyszących im dóbr komplementarnych, które mogłyby być wykorzystane do innych celów. Przykładowo, huta może unieruchomić pewne wydziały produkcyjne, gdyż – zdaniem jej właścicieli – stały się one przestarzałe. Przywrócenie ich do życia wymagałoby zatrudnienia robotników, kupna żelaza i koksu, budynków, utrzymania sieci transportowej, użycia elektryczności, wody itp.

Dobrem ekonomicznym jest tylko dobro występujące w niedoborze. Ponieważ wiele dóbr produkcyjnych występujących w niedoborze posiada szereg alternatywnych zastosowań, płacąc różne ceny za różne dobra konsumpcyjne, konsumenci wskazują, które z tych zastosowań lepiej zaspokaja ich potrzeby, a które gorzej.

Jeśli spodziewane dochody z zamkniętej stalowni są niższe niż koszty dóbr nieodzownych do jej uruchomienia, znaczy to, że zdaniem konsumentów wykorzystanie tych dóbr jest tu mniej korzystne niż gdyby przeznaczyć je do jakiegoś alternatywnego celu. Właściciel stalowni dowiaduje się o tym stąd, że inni są gotowi zapłacić za wykorzystanie tych zasobów więcej niż by za nie chciał zapłacić on.

Inny zarzut wobec wolnego rynku dotyczy tego, że rynek nie dość szybko pozbywa się starych, mało wydajnych metod produkcji. (Wrogowie wolnego rynku rzadko kiedy dbają o spójność logiczną swoich ataków). Jednakże wydajność technologiczna, to nie to samo, co wydajność ekonomiczna. Nowa fabryka jest bardziej wydajna ekonomicznie tylko wówczas, gdy jej zwrot na zainwestowanym kapitale jest wyższy niż w przypadku fabryki starej. Uganiający się za zyskiem przedsiębiorca musi zatem odpowiedzieć na pytanie, kiedy powinien zamknąć starą fabrykę i postawić nową. To nie względy historyczne powstrzymują go przed zamknięciem starych budynków i maszyn. Te są akurat bez znaczenia. Tym, co go powstrzymuje przed zamknięciem starej fabryki jest popyt na dobra niezbędne do budowy nowego zakładu wykazywany przez innych przedsiębiorców wykorzystujących je do innych celów. Aby postawić nowy zakład, trzeba za niezbędne do tego zasoby zapłacić więcej niż płacą ci, którzy te zasoby wykorzystują do innych celów. Dopiero wtedy przedsiębiorca decyduje czy mu się to opłaci, czy nie. Ocenia więc, czy płacąc za niezbędne zasoby więcej niż płacą konkurenci, osiągnie zyski uzasadniające tę wyższą cenę.

Okrężne metody produkcji

Jednym z nieporozumień wiążących się często z austriacką teorią kapitału jest pojęcie tzw. *okrężnych* (roundabout) *metod produkcji*. Eugen von Boehm-Bawerk, uczeń Carla Mengera, w swoim dziele *Capital and Interest*, zasadniczy wzrost produktywności przypisuje zastosowaniu bardziej czasochłonnych, czyli okrężnych, metod produkcji.

Teza Boehm-Bawerka wprawiła w zakłopotanie wielu autorów. Jak to możliwe, zastanawiali się, żeby wykonanie czegoś dłużej było równoznaczne z wyższą produktywnością? Dlaczego skrócenie procesu produkcji nie oznacza automatycznie wzrostu produktywności?

Mimo iż zamieszanie to było całkiem zrozumiałe, wszystkie wątpliwości można bez trudu wyjaśnić. Mises, Kirzner, Lachmann, Rothbard i kilku innych autorów udoskonaliło teorię Boehm-Bawerka i objaśniło powstały paradoks. Robienie czegoś dłużej nie oznacza wyższej produktywności. Gdyby tak było, podniesienie wydajności byłoby możliwe przez spowolnienie pracy.

Jeśli jednak przedsiębiorca wybiera nowy, dłuższy proces, znaczy to, iż spodziewa się, że dzięki niemu ten nowy proces będzie bardziej wydajny niż stary. Wyobraźmy sobie firmę software'ową, FooSoft, produkującą oprogramowanie, nie korzystając z jakiegokolwiek gotowego programu graficznego, „okien" czy tp. interfejsów. Jednakże właściciel FooSoft zdecydował, że powinien kupić program, który pomógłby firmie właśnie przy tworzeniu interfejsów. Zainstalowanie, skonfigurowanie oraz nauczenie się obsługi tego nowego programu wymagać będzie czasu. Zamiast bezpośrednio produkować programy dla konsumentów, inżynierowie programiści będą musieli spędzić czas pracując nad dobrem kapitałowym wyższego rzędu, a dopiero potem wrócą do robienia właściwych programów finalnych.

Co więcej, to nowe narzędzie programowania będzie przecież FooSoft kosztowało pieniądze. FooSoft mógłby te pieniądze wydać na coś innego, na przykład na zatrudnienie dodatkowego programisty, który by bezpośrednio produkował programy finalne.

To chyba jasne, że właściciel FooSot podejmie się takiego zadania tylko wtedy, gdy wierzy w to, że wyższa wydajność oferowana przez bardziej okrężną metodę przyniesie więcej niż wyniósł koszt jej adaptacji. Pamiętamy z poprzednich rozdziałów, że Rich będzie budować pułapki na szczury dopóki korzyść osiągnięta z kolejnej pułapki przekroczy koszt tego, z czego musiał zrezygnować, aby tę pułapkę zbudować. Podobnie jest z przedsiębiorcą, który aby zainwestować w nowy program musi wierzyć, że przyniesie mu on więcej niż daje pozbawiona ryzyka lokata bankowa, a także więcej niż każdy inny projekt, w jaki mógłby swoje pieniądze ulokować – zamiast kupować to oprogramowanie. Oczekiwany zysk musi być większy niż koszt alternatywny.

Gospodarka na tej „okrężności" produkcji zwykle korzysta, ponieważ krótsze metody zostały już wypróbowane. Działający człowiek stara się osiągnąć swoje cele w sposób dla niego najprostszy, czyli po najmniejszej linii oporu. Jeśli jednak dojdzie do wniosku, że na drodze okrężnej osiągnie więcej niż na drodze prostej, angażuje się w poszukiwanie drogi alternatywnej.

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy kolekcjonerem monet, który postanowił zebrać monety wszystkich nominałów bite kiedykolwiek w mennicach Stanów Zjednoczonych. Początkiem takiej kolekcji może być zawartość jego kieszeni. W krótkim czasie kolekcjoner zbierze monety nominałów znajdujących się w obiegu i bite ostatnimi czasy. Stopniowo jednak odkryje, że marginalna korzyść takiego wysiłku będzie maleć. Każda dodatkowa godzina spędzona na poszukiwaniu kolejnych monet wniesie do kolekcji mniej.

W pewnym momencie dojdzie on do wniosku, że może należałoby użyć okrężnej metody zdobywania nowych monet. Pojedzie w tym celu na najbliższe targi staroci, aby zobaczyć, co tam oferują. Aby to uczynić musi wsiąść do samochodu, jechać jakiś czas,

spędzić tam jakiś okres, a potem wrócić do domu. W ten sposób dojdzie do zużycia jego samochodu, a także benzyny. Poniesienie takich wydatków będzie możliwe jedynie wtedy, gdy oczekiwania w stosunku do rezultatów odwiedzin targów – jak chodzi o ilość nowych monet do kolekcji – przewyższą jego koszty. (Zwróćmy uwagę, że w ten sposób polega on coraz bardziej na okrężnej produkcji innych ludzi, to jest tych, którzy wyprodukowali jego samochód, rafinowali jego benzynę, urządzili targi itp.).

W miarę rozwoju kolekcji, okaże się, że nasz kolekcjoner – dla zdobycia nowych monet – korzysta z coraz odleglejszych targów i wystaw – podróżując na dalekie odległości, albo przystępując do organizacji kolekcjonerów wymieniających się między sobą informacjami na temat rzadkich monet. Kolekcjoner wyczerpał korzyści osiągane z krótszej metody produkcji i musiał skorzystać z metody okrężnej.

Nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorca wybierze metodę bardziej okrężną tylko wtedy, gdy uważa, że wyższe zyski powstałe dzięki temu przewyższają koszty dłuższego oczekiwania na produkt końcowy. Nie zawsze jednak metoda okrężna jest jedyną metodą zwiększenia wydajności. Być może nie znaleziono jeszcze krótszej drogi do pożądanego celu. W takim przypadku, do podniesienia wydajności konieczne będzie raczej przełamanie stereotypów niż zastosowanie bardziej okrężnej metody. W naszym przykładzie, kolekcjoner może odkryć na przykład, że numizmatykiem kolekcjonującym amerykańskie monety jest także jego sąsiad, i że więcej monet może zdobyć do swojej kolekcji udając się do niego i kupując je od niego, niż jeżdżąc od wystawy do wystawy. Historycznie jednak dzieje się tak, że w większości przypadków ciągłe dążenie człowieka do poprawy warunków swojego życia poprzez wzrost wydajności polega na stosowaniu bardziej okrężnych metod. Ludzie są biegli w odnajdywaniu najpierw najprostszej drogi do celu.

Oto wybitny fragment z książki niemieckiego filozofa, Ernsta Cassirera, zatytułowanej *Language and Myth*, gdzie autor utrzymuje, że stosowanie procesów okrężnych jest środkiem, przy pomocy którego ludzki intelekt sam się rozwija:

> Wszystkie działania kulturowe, czy to techniczne, czy czysto intelektualne, opierają się na stopniowym przechodzeniu od bezpośredniej relacji między człowiekiem, a jego środowiskiem, do relacji pośredniej. Najpierw, impuls zmysłowy wywołuje natychmiastowe zadowolenie; stopniowo jednak, między wolą a jej obiektem pojawia się coraz więcej elementów pośredniczących. Dzieje się tak, jak gdyby wola, dla osiągnięcia swojego celu, zamiast się zbliżać, musiała się od niego oddalać; w miejsce prostych reakcji, zbliżonych swoim charakterem do odruchu, znalezienie się w zasięgu celu wymaga stosowania różnorodnych i skomplikowanych zachowań, tak by w ostateczności suma tych wszystkich działań, przy użyciu różnych „środków", pozwoliła upragniony cel zrealizować.

Rozdział IX

To co się wzniesie, musi spaść

O skutkach wahań w podaży pieniądza

Substytuty pieniądza

Dowiedzieliśmy się już, że pieniądz powstał ponieważ ludzie chcieli wymieniać między sobą dobra mniej rynkowe na bardziej rynkowe, mimo iż nie były one tymi dobrami, których aktualnie potrzebowali. Stopniowo, spośród wszystkich towarów wyłonił się jeden, najczęściej było nim złoto, który stał się dobrem najbardziej rynkowym. W końcu uczestnicy rynku uświadomili sobie fakt, że towar ten przejmie rolę uniwersalnego środka wymiany – pieniądza.

Oparcie się na złocie niesie jednak ze sobą pewne niedogodności. Jedna z nich to ta, że chociaż złoto w porównaniu do innych towarów jest w jednostkach wagowych dość drogie (co było powodem, dla którego właśnie złoto wybierano najczęściej jako pieniądz), to mimo wszystko jego ciężaru nie da się zignorować. Inną niedogodnością złota jest to, że choć jest ono podzielne, niełatwo jest je precyzyjnie dzielić na mniejsze części, zwłaszcza w trakcie płacenia nim. Brzęk złotych monet jest poza tym pokusą dla złodziei.

Z powodu tych wszystkich niedogodności, praktyką stało się stosowanie *certyfikatów pieniężnych* (money certificates). Ludzie mogli więc zanieść swoje złoto do banku, który albo był instytucją prywatną, albo należał do rządu, albo – tak jak się dzieje dzisiaj w Stanach Zjednoczonych – stanowił mieszaninę obu tych form własności. Bank przechowywał w swoich sejfach ich złoto, w zamian za które otrzymywali wystawiony przez bank kawałek papieru. Ten instrument bankowy nazywany jest *banknotem*. Z chwilą zwrotu banknotu do banku, depozytariusz w każdej chwili mógł odzyskać swoje złoto. Papier jest od złota lżejszy i dlatego łatwiej go nosić. Bank może także za jedną uncję złota wystawić cztery banknoty wartości jednej czwartej uncji złota każdy, czyniąc proces wymiany łatwiejszym i umożliwiając

stosowanie dokładniejszych cen. *Bilon* (monety zdawkowe) bity z mniej szlachetnych metali (takich jak srebro, nikiel i miedź) może służyć temu samemu celowi, posiadając przy tym swoją wartość jako kawałek metalu.

Dopóki wszyscy są pewni, że bank honoruje swoje certyfikaty pieniężne i monety, będą je przyjmować jako substytut samego pieniądza. Wykorzystanie substytutów pieniądza obniża koszty transakcji.

Użycie substytutów pieniądza nie zmienia ilości pieniądza w obiegu. Każdemu świadectwu wystawionemu przez bank odpowiada bowiem konkretna ilość, znajdującego się w sejfach pieniądza właściwego (to jest złota). Jednakże bank może się zorientować, że posiada źródło potencjalnego zysku ponad to, co liczy depozytariuszom za przechowywanie ich złota. Ponieważ w jednym momencie wszyscy depozytariusze nie są w stanie wycofać całego swojego złota, bank może dojść do wniosku, że stać go na wystawienie większej (wypłacalnych w złocie) liczby świadectw niż by to wynikało ze stanu jego sejfów. Bank może te noty pożyczać i zarabiać na tym procenty. Dopóki wszyscy depozytariusze nie zgłoszą się po swoje złoto jednego dnia, bank może funkcjonować normalnie. Te noty (świadectwa) wystawione przez bank w ilości przekraczającej ilość prawdziwego pieniądza, który bank przechowuje w swojej rezerwie nazywane są *środkami fiducjarnymi*[1] (fiduciary media).

Jeśli bank źle obliczy zapotrzebowanie na przechowywaną przez siebie rezerwę złota, a równocześnie pojawi się więcej żądań wycofania depozytu niż wynosi wielkość tej rezerwy, może dojść do utraty płynności banku i do kryzysu. Wystarczy, że fakt niewypłacalności odkryją inni depozytariusze, mogą chcieć wycofać wszystkie swoje depozyty. Rozpocznie się *run* na bank, jakiego przykład mogliśmy oglądać w filmie hollywoodzkim *Mary Poppins.* Jeden z depozytariuszy, nie dosłyszawszy dokładnie konwersacji przy sąsiedniej kasie, wywołał panikę, która – o mały włos – a doprowadziłaby bank na krawędź ruiny.

W szkole austriackiej, na temat środków fiducjarnych toczy się zagorzała dyskusja. Chodzi w niej o to, czy ich stosowanie jest w gospodarce rynkowej uzasadnione. Po jednej stronie są ci, którzy argumentują, że siły rynkowe uniemożliwią bankowi wystawianie więcej środków fiducjarnych niż dyktuje przezorność. Banki, które będą nadgorliwe w wystawianiu takich środków upadną, co będzie sygnałem dla depozytariuszy innych banków, aby mieli się na baczności i pilnowali, co się dzieje z ich depozytami. Wielu ekonomistów z tej grupy utrzymuje, że wystawianie środków fiducjarnych wpływa na zwiększenie zdolności gospodarki do dostosowywania się do zmian w popycie na pieniądz. Ta grupa optuje za *wolną bankowością* (free banking).

[1] Fiducjarny czyli taki, który został wystawiony w oparciu o wiarę, zaufanie odbiorcy – przyp. tłum.

Po przeciwległej stronie znajduje się grupa, która utrzymuje, że wystawianie środków fiducjarnych jest właściwie oszustwem, ponieważ bank nie ma na każdy z nich rzeczywistego pokrycia w złocie. Są oni zdania, że taka praktyka musi prowadzić do kryzysu. Ekonomiści z tej grupy optują za systemem bankowym opartym na stuprocentowej rezerwie, to znaczy za systemem, w którym każde świadectwo czy banknot ma pełne pokrycie w złocie. Mimo iż nie będziemy się tu zajmować rozstrzyganiem, która ze stron ma rację, w przypisach bibliograficznych podaję rozległą literaturę na ten temat.

Jednakże obie strony sporu są zgodne co do tego, że konsekwencje tego co dzieje się później są opłakane. Banki, bez względu na to, czy są to banki prywatne, czy państwowe, są instytucjami z dobrymi koneksjami politycznymi. Jeśli na przestrzeni lat zdarzało się, że bank popadł w tarapaty z powodu wystawienia zbyt dużej ilości środków fiducjarnych w stosunku do możliwości rynku – aby zapobiec runowi – zwracały się o pomoc do rządu. Zamiast doprowadzić te banki do pełnej upadłości i je zlikwidować, rząd przychodzi im z pomocą. Udziela im przywileju zawieszenia płatności zobowiązań, albo przyznaje pożyczkę z banku centralnego lub Skarbu Państwa.

Ten specjalny status pozwala bankom działać praktycznie bez ryzyka straty. Mogą udzielać pożyczek, których zasadność budzi zastrzeżenia. Jeśli dłużnik je spłaci, kasują profit, jeśli nie spłaci, problem spada na rząd, który takie pożyczki wykupuje. Zagadnienie sprowadza się do zjawiska zwanego *pokusą nadużycia,* czy *ryzykiem etycznym (*moral hazard), polegającym na nieustannej pokusie podjęcia ryzyka, którego w warunkach pełnej odpowiedzialności za swoje działanie bank by nie podjął. Prawo stawia banki w pozycji uprzywilejowanej gospodarczo, podczas gdy każdy inny podmiot gospodarczy musi ponosić konsekwencje swoich pomyłek. Zarówno zwolennicy wolnego rynku bankowego, jak i ci, którzy opowiadają się za stuprocentową rezerwą zgadzają się co do tego, że taka pozycja banków jest niesprawiedliwa i nieefektywna.

Jednym ze sposobów, przy pomocy których rząd stawia na nogi upadłe banki jest ustanowienie instytucji banku centralnego z uprawnieniami kredytodawcy ostatniej szansy. (W Stanach Zjednoczonych bankiem centralnym jest rada Systemu Rezerwy Federalnej (Federal Reserve Board). Ponieważ za każdym razem, kiedy tylko system bankowy wpada w tarapaty, bank centralny zobowiązany jest przyjść mu z pomocą, presja na jego zasoby jest często ogromna. Dochodzi do tego, że bank ten może zawiesić wypłatę pieniądza właściwego (commodity money), deklarując, że jedynym pieniądzem w obiegu są jego banknoty. Tego typu pieniądz nazywany jest pieniądzem fikcyjnym (fiat money) albo papierowym – jest on pieniądzem tylko dlatego, że rząd tak powiedział. Historycznie, Stany Zjednoczone tworzyły ten system w dwóch

etapach. Pierwszy miał miejsce w 1933 roku, kiedy Franklin D. Roosevelt zawiesił wewnętrzną wymienialność banknotów na złoto, konfiskując wszystkie prywatne rezerwy tego kruszcu. Ostatecznym krokiem na drodze rezygnacji z pieniądza właściwego (złota) na rzecz pieniądza papierowego był rok 1971[2], kiedy Richard Nixon wstrzymał wymienialność banknotów na złoto także w wymianie międzynarodowej.

Inflacja i deflacja

Jednym z historycznych skutków odejścia od pieniądza właściwego na rzecz pieniądza papierowego (fikcyjnego) jest większa tendencja wahań cenowych. Wywołała ona konieczność właściwego zrozumienia pojęć takich, jak *inflacja* i *deflacja*. Klasyczna definicja inflacji mówi o tym, że „zbyt duża ilość pieniędzy podąża za zbyt małą ilością dóbr", a deflacji, że „za mała ilość pieniędzy podąża za zbyt dużą ilością dóbr". Te definicje są nieprecyzyjne, ponieważ ceny – w danym czasie – potrafią się dostosować do ilości pieniędzy znajdujących się w obiegu gospodarczym. Aby jakieś dobro mogło służyć jako pieniądz, musi występować w odpowiedniej ilości. Dobra warunku tego niespełniające nie mogą być użyte jako pieniądz. Nie może to być metal występujący tak rzadko, że dla wydania reszty należałoby go podzielić na atomy, ani towar występujący w tak ogromnych ilościach, że zapłacenie nim za opakowanie gumy do żucia wymagałoby ilości z trudem mieszczącej się na taczkach. Murrray N. Rothbard pisze, że bez względu na to, jakie dobro wybierzemy na pieniądz, „nie istnieje coś takiego jak za mało pieniędzy albo za dużo pieniędzy... bez względu na rodzaj społecznej bazy pieniądza, korzyści płynące z pieniądza są zawsze wykorzystywane do maksimum" (*Man, Economy, and State).*

Ekonomista Paul Krugman cytuje często przykład, który jego zdaniem powyższej zasadzie przeczy. Chodzi o istniejącą w Waszyngtonie DC, spółdzielnię opiekunek do dzieci. Oto, dla zapewnienia sprawiedliwości w dostępie do opieki nad dziećmi, każdy z rodziców używa w formie pieniądza kuponu wartości jednej godziny opieki nad dzieckiem. W ten sposób stworzono własny pieniądz papierowy do opłacania nianiek. Pieniądz ten, każdy z członków spółdzielni może wymieniać z innymi za czas opieki nad dzieckiem.

Krugman utrzymuje, że w takiej sytuacji ilość pieniędzy będzie „za mała", ponieważ członkowie spółdzielni, mimo iż potrzebują teraz opieki nad dzieckiem, będą swoje pieniądze chomikować, na wypadek, gdyby zdarzyło im się kiedyś

[2] Murray N. Rothbard w *Złoto, banki, ludzie – krótka historia pieniądza* wyd. Fijorr Publishing Co. Warszawa 2004 podaje rok 1973 – przyp. tłum.

w przyszłości *naprawdę* (czyli bardziej niż teraz) tej opieki potrzebować. To chomikowanie sprawia, że kuponów (pieniędzy) jest w obiegu za mało, i każda osoba ma problemy z ich zdobyciem. W takiej sytuacji, konkluduje Krugman, aby spółdzielnia miała do dyspozycji odpowiednią ilość „godzin opieki nad dziećmi" musi dodrukować nowe kupony. Rynek zawiódł, stąd musi do akcji wkroczyć „rząd" (rada spółdzielni) i uruchomić prasy drukarskie.

Przykład opisany przez Krugmana dotyczy raczej problemu cen regulowanych, a nie potrzeby aktywnej polityki monetarnej. Problem omawianej spółdzielni polega na tym, że jej członkowie starali się w sposób arbitralny ustalić kuponową cenę godziny opieki nad dzieckiem. Gdyby każdy z potrzebujących opiekuna do dziecka rodziców mógł oferować za pracę ile tylko zechce, cena wyrażona w kuponach spadłaby do poziomu gwarantującego równowagę ilości pieniądza z potrzebami rodziców[3].

Potrzeba posiadania gotówki zmienia ceny. Prawdą jest, że nie każdy uczestnik gospodarki jest w stanie włożyć pod materac taką samą kwotę pieniędzy. Ponieważ w gospodarce istnieje określona ilość dolarów w obiegu, wymiana dóbr na pewną ilość dolarów nie zawsze się powiedzie. Musi istnieć także druga strona transakcji, a więc ktoś, kto jest gotów oferować te dolary w zamian za dobra. Ale nawet wtedy, gdy wszyscy uczestnicy rynku starają się wymieniać dobra na dolary, mogą osiągnąć swój cel zwiększając realną wartość posiadanej przez siebie gotówki. Pragnienie zdobycia gotówki na drodze sprzedaży dóbr prowadzi do wzrostu ceny pieniądza i spadku ceny towarów. W obiegu nie pojawia się więcej dolarów, jednakże przy nowym, niższym poziomie cen, za każdego dolara można kupić więcej.

Odwrotny efekt pojawia się z chwilą, gdy ludzie starają się mieć jak najmniejszą ilość gotówki. Wszyscy nie mogą czegoś takiego osiągnąć w równym stopniu, chyba że spalą część swoich pieniędzy. W przeciwnym razie otrzymywać będą za swoje towary coraz więcej pieniędzy, coraz więcej gotówki. Ekonomiści mówią, że *nominalna* wartość całej gotówki nie może ulec w taki sposób zmianie, przy czym „nominalna" znaczy „liczona w dolarach". (Zamiast dolarów można równie dobrze podstawić: funty, peso, marki, czy liry). Zmienia się natomiast *realna* wartość pieniądza (jego siła nabywcza, a nie ilość dolarów), i w tym sensie, wszyscy *są w stanie* zmniejszyć swoje zasoby gotówkowe. Próba pozbycia się gotówki poprzez kupowanie towarów prowadzi do wzrostu ich cen. I chociaż nie zmieniła się ilość dolarów netto, za każdy z tych dolarów można teraz mniej kupić.

---

[3] Krugman powołałby się w tym miejscu na tzw. lepkość cen, a szczególnie płac. Problem ten dyskutować będziemy nieco później. Mógłby także argumentować, że prawdziwym problemem była tu zmiana ludzkich preferencji w stosunku do ilości posiadanej gotówki. Przeczy temu jednak treść artykułu opisującego „spółdzielnię", zamieszczonego w *Slate*, w którym podkreśla jednak liczbę kuponów.

Rezultaty opisane w dwóch poprzednich paragrafach nie czynią nikogo ani bogatszym, ani biedniejszym. Mimo iż każda z osób woli swoją nową ilość gotówki od tej, jaką posiadała poprzednio, mówienie, iż „społeczeństwo" zwiększyło czy zmniejszyło swoje zasoby gotówkowe nie ma najmniejszego sensu. Jeśli wypadkową wszystkich decyzji posiadania większej ilości gotówki był spadek cen, nie znaczy to wcale, że „społeczeństwo" ma teraz więcej gotówki. Zasoby gotówkowe każdego osobnika są większe wówczas, gdy może on za nie kupić więcej dóbr. Jeśli jednak wszyscy zaczną w tym samym czasie wykorzystywać swoje większe zasoby gotówkowe do kupowania większej ilości dóbr, nastąpi odwrócenie dotychczasowego trendu zmierzającego do posiadania większej ilości gotówki, a to pociągnie za sobą wzrost cen.

Ponieważ, w danym czasie, ceny potrafią się dostosować do każdej ilości pieniądza znajdującego się w obiegu gospodarczym, najtrafniejszą ilustracją inflacji i deflacji będzie gwałtowna *zmiana* ilości pieniędzy znajdujących się w obiegu. Gwałtowny wzrost podaży pieniądza nazywać będziemy inflacją, a gwałtowny spadek podaży – deflacją. Powodem, dla którego inflacja i deflacja mają takie znaczenie gospodarcze jest upływ czasu, jaki mija od momentu zmiany podaży do chwili dostosowania się cen do nowej ilości pieniędzy.

Przekazaniu uprawnień do drukowania pieniędzy rządowi towarzyszy zwykle wzrost podaży pieniądza, czyli tendencje inflacyjne. Rząd może tę dodatkową podaż pieniądza wydać na swoje potrzeby, bez konieczności – co tu ukrywać – kłopotliwej podwyżki podatków. To wyjaśnia, dlaczego wahania cenowe pogłębiły się z chwilą rezygnacji ze standardu złota i zastąpienia go pieniądzem papierowym. Wykopanie z ziemi i przerobienie złota wymaga wysiłku i czasu, uruchomienie pras do drukowania banknotów jest o wiele prostsze. Przyjęcie pieniądza papierowego – w porównaniu do czasów obowiązywania standardu złota – procesy inflacyjne znacznie ułatwiło.

Ze względu na to, że deflacja jest historycznie zjawiskiem znacznie od inflacji rzadszym, skupimy się w tych rozważaniach na tej ostatniej. Historia dostarcza bardzo niewielu przykładów, celowo robionej przez rząd, deflacji. (Wyjątkiem jest tu powrót Wielkiej Brytanii do standardu złota po zakończeniu wojen napoleońskich i po I wojnie światowej). Dzieje się tak, jak już zaznaczyłem, ponieważ inflacja jest źródłem dochodów rządu, który ją tym samym wywołuje. Ponieważ to rząd drukuje pieniądze, on je otrzymuje i wydaje jako pierwszy. Większa ilość pieniędzy w obiegu sprawia, że każdy dolar jest wart mniej: inflacja działa więc jak podatek nałożony potajemnie na zasoby gotówkowe obywateli.

Tym, co czyni inflację popularną, jest towarzyszące jej złudzenie prosperity. Zależność między inflacją, a okresami załamania i prosperity w nowoczesnej gospodarce przeanalizujemy w rozdziale XIII. W tym miejscu podkreślam tylko, że relacja między wzrostem gospodarczym, interpretowana bywa w prasie finansowej

błędnie i najczęściej, odwrotnie. Kiedykolwiek ogólne wskaźniki wzrostu gospodarczego – takie jak Produkt Krajowy Brutto, czy Produkt Narodowy Brutto – rosną, rozlegają się ostrzeżenia, że wzrost gospodarczy może „wywołać inflację".

Jednakże ceny rosną w odpowiedzi na wzrost ilości pieniądza w stosunku do ilości innych dóbr. Wzrost gospodarczy – czyli innymi słowy, więcej dóbr – nie może być powodem inflacji! To, co czytamy w popularnej prasie ekonomicznej jest odwróceniem relacji przyczynowo-skutkowej. Inflacja tworzy złudzenie gwałtownego wzrostu gospodarczego. Zanim ludzie sobie uświadomią, że towarzyszy temu wzrost cen, niektórzy z nich – dzięki wyższym zyskom finansowym i wyższym zarobkom – czują się bogatsi, inni zaś bogatsi są, ponieważ otrzymali nowe pieniądze przed wszystkimi innymi, zanim jeszcze nastąpił ogólny wzrost cen. Ci ludzie właśnie będą mieli tendencję do wydawania większej ilości pieniędzy niż uczyniliby to pod nieobecność inflacji. Sprawia to wrażenie, że gospodarka rozwija się szybciej niż w rzeczywistości.

Dla niektórych ludzi to złudne prosperity traktowane jest jak wzrost gospodarczy, stąd uważają, że ciągła inflacja jest warunkiem ciągłego rozwoju. Politykę prowadzącą do takiej strategii nazywają: „niskimi stopami procentowymi". Wynika to z faktu, że ilekroć bank centralny (Fed) ustala sztucznie zaniżone oprocentowanie kredytów, tylekroć – aby je utrzymać na niskim poziomie – musi zwiększać podaż pieniądza, a to prowadzi do inflacji. Lecz inflacja nie może uczynić ludzi bogatszymi. Każda transakcja stanowiąca dochód dla osoby A, jest kosztem dla osoby B. Jeśli usiłujemy podnieść ogólny dochód za pomocą wzrostu cen, musimy także, to wynika z definicji, podnieść ogólne koszty. To tak, jak gdybyśmy, moja żona i ja, starali się zostać bogatsi wypłacając sobie nawzajem co tydzień coraz więcej pieniędzy.

Deflacja niekoniecznie oznacza coś złego. Jeśli nawet następuje spadek płac nominalnych, poziom życia może wzrastać pod warunkiem, że ceny dóbr konsumpcyjnych spadają szybciej niż płace. Pracownika nie interesują jego zarobki nominalne, lecz poziom życia, jaki za nie może zapewnić rodzinie. Spróbujmy – przy użyciu eksperymentu myślowego – wyizolować wpływ inflacji na ogólny poziom cen. Wyobraźmy więc sobie oddaloną od świata wioskę – niech to będzie Walras. Wioska Walras ma w naszym eksperymencie pewne ważne cechy charakterystyczne, mianowicie towar, który wykorzystywany jest tam jako pieniądz nie posiada żadnego innego użycia, a poza tym, jest to pod każdym względem pieniądz doskonały: można go doskonale i w nieskończoność dzielić, nie posiada wagi, rozmiaru, nie może być przy tym zgubiony, skradziony etc. (Taki pieniądz, rzecz jasna, nie istnieje, chcemy tu jednak zignorować wszystkie, prócz jednego, aspekty inflacji).

Pewnej nocy odwiedził Walras legendarny Duch Fishera. Ten dobry upiór w jakiś tajemniczy sposób podwoił ilość pieniędzy posiadanych przez każdego mieszkańca wioski. Co więcej, Duch Fishera był w stanie powiadomić o swoim

wyczynie każdego, tłumacząc mu dokładnie i wyczerpująco, co się w odniesieniu do podaży pieniądza wydarzyło.

W rezultacie wyczynu upiora, wszystkie ceny w Walras uległy natychmiastowemu podwojeniu. Założyliśmy, że każdy mieszkaniec wioski ma pełną orientację, jak chodzi o nową podaż pieniądza. Stąd, każdy jest w stanie zrozumieć, że przy podwojeniu ilości pieniędzy, bez jakichkolwiek nowych towarów, które można by za te pieniądze kupić, kupujący będą oferowali za produkty, które chcą nabyć, cenę dwukrotnie wyższą. Ponieważ założyliśmy również wcześniej, że każdy mieszkaniec wie o tym, że każdy mieszkaniec Walras wie, iż ceny ulegną podwojeniu, nikt nie stara się nawet oferować ceny mniejszej niż dwukrotność ceny obowiązującej dotychczas; sprzedający *wiedzą* bowiem, że ceny ulegną podwojeniu. W chwili, gdy Duch Fishera przekazał wiedzę na temat inflacji, cena wszystkiego uległa podwojeniu. W Walras jest teraz więcej pieniędzy, ale korzyść z ich posiadania proporcjonalnie do wzrostu ilości spadła.

Tak wygląda świat, w którym ilościowa teoria pieniądza w pełni opisuje efekt inflacji. Ta teoria, zapoczątkowana przez Jean Bodina, Johna Locke'a i Davida Hume'a odnosi zmiany w ilości pieniądza do zmian w poziomie cen. Wyrażenie algebraiczne opisujące tę teorię sformułował ekonomista, Irving Fisher w 1911 roku, a wygląda ono tak: MV=PT, co oznacza, że ilość pieniądza M pomnożona przez współczynnik cyrkulacji (szybkość cyrkulacji) V równa się iloczynowi poziomu cen i wielkości transakcji. Traktowanie tego równania jako przybliżonego opisu stanu równowagi, w kierunku której rynek będzie sterował ruchem cen wywołanym zmianą w podaży pieniądza, może być bardzo pożyteczne. Podobnie, jak model jednostajnie wirującej gospodarki daje nam ogólny obraz głównych tendencji w gospodarce.

Jednakże traktowanie tego równania jako ilustracji najważniejszego efektu wywołanego inflacją jest w wysokim stopniu mylące. Wydzielmy najważniejsze – z punktu widzenia ludzkiego działania – elementy tej ilustracji. Ludzi nie interesują zjawiska, które nie zmieniają ich poziomu zadowolenia, takie jak choćby podwojenie ilości pieniądza z równoczesnym podwojeniem cen. Takie zmiany mogą mieć miejsce w Walras co noc, i nikogo one nie zainteresują.

Ludzka kreatywność, w obliczu nieprzewidywalnej przyszłości, oznacza, że uczestnicy gospodarki, którzy – w normalnym świecie – nie dowiadują się o zmianach natychmiast, będą starali się zrozumieć efekt zmian ekonomicznych, jakie nastąpiły. Ci, którzy naturę zmian zrozumieją wcześniej, będą starali się kupić i sprzedać zanim wiedza o zjawisku stanie się powszechna. Zamiast narzekać, że ludzie ci wykorzystują innych, znacznie korzystniej jest zauważyć, że mamy tu do czynienia z przedsiębiorczością i chęcią zysku, które sterują cenami w stronę stanu równowagi. Nie ma innego sposobu osiągnięcia równowagi cenowej, jak pozwolić

ludziom, aby wykorzystali w tym celu swój spryt. Pozwolić im zyskać na lepszym oszacowaniu sytuacji i stracić na oszacowaniu gorszym, to jedyny sposób na połączenie ich motywacji działania z potrzebą odkrycia ceny.

Wiedza o nowej sytuacji monetarnej nie dotrze do wszystkich natychmiast. Podobnie będzie z nowymi pieniędzmi, które nie znajdą się przecież w równej ilości w każdej kieszeni. Nowe pieniądze nie są w stanie dotrzeć do wszystkich segmentów gospodarki w jednakowym czasie. To, do kogo dotrą one najpierw, w przypadku gospodarki opartej na pieniądzu papierowym, zależy od polityki rządu. Jakimś dziwnym trafem, pierwszym adresatem tych pieniędzy są najczęściej dobrze ustawione politycznie, duże banki.

Definicje inflacji i deflacji, których używamy w tekście, pochodzą z arsenału terminów szkoły austriackiej, i różnią się od definicji potocznych. Mówiąc o inflacji, większość ekonomistów odnosi się do wzrostu poziomu cen (zmienna P z równania Fishera), mówiąc natomiast o deflacji, mają na myśli spadek poziomu cen. Definicja austriacka ma nad powyższymi zasadniczą przewagę z dwóch powodów. Po pierwsze, jak zobaczymy w następnym rozdziale, sprawa pomiaru poziomu cen jest dość problematyczna. Jeśli nawet uporalibyśmy się z nią, pozostaje druga sprawa: popularne definicje inflacji i deflacji maskują najważniejszy aspekt problemu, wskazując, zamiast na samo zjawisko, na jego objawy. Równanie Fishera mówi *z grubsza* dokąd zmierza gospodarka poddana działaniu inflacji czy deflacji. Tymczasem tym, co jest tu najciekawsze, jest samo „pojawienie" się obu tych zjawisk. Jak wcześniej wspomnieliśmy, wprowadzenie nowych pieniędzy do gospodarki wywołuje nieodwołalnie, obok zmiany we wzajemnych relacjach pomiędzy pieniądzem a towarami, także zmiany we wzajemnych relacjach ekonomicznych między ludźmi. Ci, do których te nowe pieniądze dotrą wcześniej zyskają, ci, do których dotrą później, stracą. Prawidłowość ta nazywana jest, od nazwiska jej odkrywcy, irlandzko-francuskiego ekonomisty, Richarda Cantillona, *efektem Cantillona.*

Pierwsi adresaci tych nowych pieniędzy mają możność wydania ich zanim inflacja doprowadzi do ogólnego wzrostu cen. W ich rękach znajdzie się dodatkowa ilość gotówki, lecz w przeciwieństwie do sytuacji, jaka panowała w Walras, mają ją przed innymi, to jest zanim skutki pojawienia się nowych pieniędzy (wzrost cen) widoczne będą w całej gospodarce. W przeciwieństwie do mieszkańców naszej hipotetycznej wioski, za nowe pieniądze znajdujące się w ich posiadaniu, kupią więcej dóbr niż by ich kupili za ilość pieniędzy posiadaną poprzednio, to jest przed pojawieniem się „nowych pieniędzy".

Procesu wprowadzania nowych pieniędzy do obiegu gospodarczego nie sposób porównać do strumienia wody równomiernie wypełniającego wannę. Przypomina on raczej zachowanie się ścieku wpadającego do rwącej rzeki. Chaotyczne prądy

burzliwych procesów rynkowych są w swoich kierunkach nieprzewidywalne, nawet dla tych, którzy je wywołali, którzy te pieniądze stworzyli. Ludzkie działanie jest twórcze. Nawet my sami nie jesteśmy w stanie przewidzieć, jak zachowamy się jutro w obliczu otaczającego nas świata.

Czy poziom cen można mierzyć?

Wspomnieliśmy już, że koncepcja stabilnego pieniądza prowadzi do pojawienia się potrzeby stworzenia indeksu cen, przy pomocy którego można by mierzyć wartość pieniądza. Chęć utrzymania stabilnego pieniądza ma u swoich podstaw dwa popularne sofizmaty. Jeden z nich to to, że pieniądz jest „miarą wartości", drugi, że jest on także jej „przechowalnią".

Wartość jest subiektywna i nie można jej zmierzyć. Jeśli dwie strony wymieniają 10 dolarów na worek cebuli, to wcale nie znaczy, że zmierzyliśmy wartość worka cebuli i że wynosi ona 10 dol. Oznacza to tylko, że dla osoby, która cebulę kupiła, wartość worka cebuli jest większa niż 10 dol., zaś dla osoby która tę cebulę sprzedała wartość 10 dol. jest większa od wartości worka cebuli. Nie ma tu żadnej miary. Przypisywanie cebuli i 10 dolarom „równej" wartości nie ma najmniejszego sensu. Dla kogo są one równe? Wartościowanie implikuje porównywanie; preferencję jednej rzeczy w stosunku do drugiej. W żadnym wypadku nie można wartościować bez porównywania. Ceny nie są miarą, lecz faktem historycznym odnoszącym się do takiego a takiego miejsca i tego czy tamtego czasu; jakieś dwie strony wymieniły worek cebuli na 10 dol.

Pieniądz nie jest także „przechowalnią wartości". Gdyby tak było, znaczyłoby to, że pieniądz jest swego rodzaju pojemnikiem, w którym można wartość umieszczać lub ją z niego wyjmować. Pojawienie się inflacji oznaczałoby zatem, że część wartości została „odlana", podczas gdy w przypadku zaistnienia deflacji, zostałaby ona „dolana". Ludzie traktujący pieniądz jako „przechowalnię" wartości mają na myśli to, że „cenią sobie pieniądz i potrafią go przechowywać". (Jak pamiętamy, jedną z cech wymaganych, aby jakiś towar stał się pieniądzem jest możliwość przechowywania go). Z faktu, iż pieniądz można przechowywać nie wynika wcale, że w czasie tego przechowywania jego wartość nie ulegnie zmianie. Pieniądze pod tym względem nie różnią się niczym od innych towarów; obraz czy książkę można przechowywać, tymczasem jej wartość w czasie przechowywania może rosnąć lub maleć.

Jeśli nawet zignorujemy fakt, że pieniądz nie jest miarą wartości, pomysł wprowadzenia indeksu cenowego napotyka na kolejną przeszkodę. Richard Timberlake, ekonomista opowiadający się za indeksami cenowymi, w artykule zatytułowanym

Austriacka inflacja i austriacki pieniądz posługuje się analogią indeksów do termometrów. W swoim rozumowaniu stara się dowieść, że indeksy, podobnie jak termometry nie są dokładne, ale mimo to termometrów używamy.

Sprawdźmy jednak, czy indeks cen konsumenckich (Consumer Price Index)[4] czy jakieś inne mierniki cen można porównać do termometru. Termometrem nazywamy urządzenie pomiarowe umieszczane w środowisku, w którym ma miejsce jakieś niezależne zjawisko; w przypadku termometru chodzi o ruch molekuł. Urządzenie pomiarowe reaguje na to zjawisko w sposób przewidywalny, ujawniający się za pomocą jakiegoś widocznego wskaźnika. Zachowanie się tego wskaźnika koresponduje z mierzoną wielkością. Przykładowo, wysokość słupka rtęci odpowiada wysokości temperatury w miejscu pomiaru. Pozycja igły amperomierza odpowiada natężeniu prądu w przewodniku, do którego został on podłączony.

A w przypadku poziomu cen, co my właściwie mierzymy? Czym my ten poziom cen mierzymy? Odczyt naszego miernika podawany będzie w cenach, które są niczym innym jak parytetem wymiany różnych dóbr na pieniądze. Aby posłużyć się pełną analogią do termometru, urządzeniem pomiarowym w przypadku poziomu cen musi być pieniądz.

Jednakże indeks cenowy nie jest miarą monetarnej temperatury jakiegoś dobra – a właściwie, wszystkich dóbr – w jakimś określonym punkcie czasowym. Indeks cenowy jest próbą śledzenia odczytu naszego termometru w zależności od czasu, gdyż chodzi nam o to, czy jest on stabilny. Indeks cenowy służy do pomiaru zmian poziomu cen określonego, niezmiennego „koszyka" dóbr. Ponieważ jednak naszym termometrem jest pieniądz, indeks cenowy staje się w ten sposób *miernikiem stabilności naszego urządzenia pomiarowego*.

Spróbujmy teraz przedstawić bardziej adekwatną analogię do termometru. Przypuśćmy, że mamy do dyspozycji urządzenie służące do mierzenia wartości dóbr. Przy jego pomocy dowiadujemy się np., że złoto jest dzisiaj sprzedawane po 275 dol. za uncję, chleb po 1,19 dol. za bochenek itd. Interesuje nas teraz to, czy na przestrzeni czasu, wskazania termometru się zmieniają; przy czym chodzi o to, czy ten odczyt cen jest wyższy czy niższy dla wszystkich dóbr równocześnie, a nie dla jakiegoś jednego konkretnego dobra.

Gdybyśmy dysponowali jakimś urządzeniem pomiarowym innym niż ceny wyrażone w pieniądzu, nasza sytuacja byłaby łatwiejsza. Jednakże, takiego urządzenia nie posiadamy. W takiej sytuacji zwolennicy indeksów cenowych sugerują, abyśmy w tym mierzeniu ruchu wskazań naszego termometru wędrowali z miejsca

[4] CPI, powszechnie w Stanach Zjednoczonych stosowany indeks cen towarów konsumpcyjnych – przyp. tłum.

na miejsce (od produktu do produktu – przyp. tłum.), sprawdzając temperaturę od czasu do czasu – *przy pomocy tego samego termometru, którym mierzymy dokładność naszego pomiaru*[5].

Widać więc, że znaleźliśmy się w trudnej sytuacji. Nie jesteśmy w stanie powiedzieć, które zmiany temperatury są prawdziwe, a które zostały wywołane przemieszczaniem naszego termometru. Spójrzmy na jeden z przykładów ilustrujących ten problem.

Załóżmy, że chcemy odpowiedzieć na pytanie, czy koszt oprogramowania komputerowego wzrósł w ciągu ostatnich trzydziestu lat. Jednakże usługi dzisiejszego programisty, wyposażonego w zdobycze najnowszej wiedzy inżynierskiej i wyszukany software, to nie to samo, co miało miejsce 30 lat temu. (Pomijając charaktery samych ludzi – każdy współczesny programista powinien być znacznie bardziej produktywny niż był trzydzieści lat temu). Możemy więc przypuszczać, że godzina programowania dzisiaj powinna mieć większą wartość niż taka sama godzina 30 lat temu. Aby ustalić, czy koszt programowania w tym czasie wzrósł czy nie, musimy ustanowić przelicznik pomiędzy produktami – powiedzmy, że jedna godzina programowania w 1972 roku jest ekwiwalentem 15 minut programowania w roku 2002 – a następnie porównać ich koszty przy uwzględnieniu tego przelicznika.

Nie ma innej możliwości pomiaru zmiany wartości niż odniesienie się do tego, co pracodawca gotów jest zapłacić programiście teraz, z tym co płacił w roku 1972. Próby zmierzenia wartości pracy programisty poprzez policzenie operacji kodowania czy inną tego typu miarę są skomplikowane i napotykają na problem znany jako laborystyczna teoria wartości. Stąd jedyne urządzenie pomiarowe służące do mierzenia zmian wartości – jakim jest pieniądz – jest tym urządzeniem, którego dokładność pragniemy zmierzyć.

Próba pomiaru poziomu cen ma mimo wszystko swój sens, pod warunkiem, że traktuje się go jako „grube" przybliżenie zmiany wartości pieniądza. Wracając do naszego termometru; jeśli w naszym dążeniu do ustalenia jego dokładności odczytujemy, że temperatura wynosi 80 stopni, następnie przenosimy pomiar o kilka kroków w bok, i stwierdzamy, że teraz wynosi ona 40 stopni, możemy podejrzewać że z naszym termometrem jest coś nie tak. Podobnie więc, gdy CPI informuje, że inflacja sięga 20 proc., znaczy to, że pieniądz traci najprawdopodobniej wartość. Informacja taka może służyć dla celów ekonomiczno-historycznych, bądź być pomocna przy ustalaniu rocznych wydatków firmy. Kiedy jednak CPI informuje, że inflacja drgnęła o 0,1 proc. z 2,5 do 2,6 proc. mamy prawo wątpić, że wzrost ten mówi cokolwiek o zmianie wartości pieniądza.

[5] Chodziłoby wtedy o wyrażanie wartości pieniądza w pieniądzach – przyp. tłum.

Oto co w *Human Action* pisał na ten temat Mises:

> Powaga i pretensjonalność, z jaką statystycy i biura statystyczne wyliczają nam indeksy siły nabywczej czy kosztów życia, jest nie na miejscu. Wielkość tych indeksów jest w najlepszym przypadku bardzo przybliżoną i niedokładną ilustracją zmian, jakie ewentualnie nastąpiły. W okresach powolnych zmian między poziomem popytu i podaży pieniądza, indeksy takie nie dostarczają nam żadnej informacji. W okresach inflacji i następującego w jej konsekwencji ostrego wzrostu cen, indeksy mówią nam, co najwyżej o tym, czego każdy z nas doświadcza na co dzień. Rozumna gospodyni domowa wie na temat zmian cen towarów, które jej dotyczą, więcej niż mówią nam o nich średnie statystyczne. Nie interesują jej skomplikowane wyliczenia, w których pominięto jakość i ilość dóbr, które ona kupuje lub kupić może. Jeśli nawet jej osobista „miara" zmian opiera się na porównaniu ceny dwóch lub trzech produktów, to nie znaczy, że jest ona mniej „naukowa" i mniej obiektywna niż obliczenia matematyków wykorzystujących skomplikowane metody do manipulowania danymi rynkowymi.

CZĘŚĆ III

Manipulowanie rynkiem

Rozdział X

Niech się stanie jeden świat

O problemach wspólnoty socjalistycznej

Problem z liczeniem

Postawmy się w roli naczelnego planisty światowej wspólnoty socjalistycznej. Oto nadeszła wiosna. Na północnej półkuli jest tego roku wyjątkowo sucho i upalnie. Zwracają się do nas podwładni z pytaniem, jakie są plany w dziedzinie rolnictwa na nadchodzące lato. Wszyscy zarządcy gospodarstw rolnych domagają się większej ilości wody, niestety, ilość wody jaką dysponujemy nie wystarcza dla wszystkich, tym bardziej, że przecież trzeba ją jeszcze dostarczyć mieszkańcom miast i dla przemysłu.

Aby lepiej zrozumieć sytuację, w jakiej się znaleźliśmy, dobrze jest rozważyć pewne dane liczbowe. W 1999 roku w Stanach Zjednoczonych istniało ponad 2 mln gospodarstw rolnych. Sucha wiosna na całej półkuli północnej dotknęłaby prawdopodobnie o kilka milionów gospodarstw więcej. Ponieważ wodę można dzielić stosunkowo łatwo, wszystkie te gospodarstwa możemy obdzielić, powiedzmy, milionami różnych ilości wody. Ta woda musi być gospodarstwom dostarczona. Jednakże każdemu z nich można ją dostarczać na wiele sposobów. Można więc zbudować akwedukty i dokonać obejścia miejskiego systemu wodociągowego, można zbudować fabrykę odsalania wody morskiej, przewozić wodę ciężarówkami itp., itd. Każdy z tych zabiegów dotknie pozarolniczych użytkowników wody w różnym stopniu. Wybór sposobu dostarczania wody do jednego z gospodarstw odbije się na ilości wody dostępnej dla innego gospodarstwa, ponieważ muszą one korzystać ze wspólnego systemu wodnego, dzieląc wspólny zbiornik retencyjny czy system wodociągów.

Każdy zarządca gospodarstwa rolnego, mając do dyspozycji określoną ilość wody, musi wybrać sposób, w jaki będzie nią dysponował. Jeśli przydział wody jest mniejszy niż średnioroczne potrzeby gospodarstwa, którym zarządza, będzie musiał np. zainstalować urządzenia służące do oszczędzania wody, zmienić rodzaje

upraw, zmniejszyć ich areał, obniżyć jakość produkowanych roślin, albo przeprowadzić jeden z wielu innych zabiegów stosowanych w takich sytuacjach przez farmerów. Naczelny planista będzie prawdopodobnie zmuszony niektóre gospodarstwa zamknąć, a ich personel posłać do innej pracy. Ile jest kombinacji możliwych w takiej sytuacji rozwiązań? Miliard? A może bilion?

W jaki sposób zdecydować, które rozwiązanie powinniśmy wybrać? Odpowiedź jest jedna: takiego rozwiązania nie ma. Nie ma bowiem żadnego racjonalnego sposobu dysponowania wodą. Jedyne co możemy w takiej sytuacji zrobić, to założyć jakieś dowolne rozwiązanie, a następnie nakazać naszym podwładnym wykonanie go. Powodem, dla którego nie jesteśmy w stanie w sposób racjonalny wybrać odpowiedniej opcji, jest brak cen środków produkcji, do których ten problem się odnosi. Narzędziem umożliwiającym rachunek ekonomiczny i racjonalną wycenę bilansu zysków i strat jest cena rynkowa. Podstawową cechą socjalizmu jest to, że właścicielem środków produkcji nie są osoby indywidualne, lecz że znajdują się one w rękach monopolu państwa. Konstrukcja myślowa składająca się na to, co nazywamy gospodarką socjalistyczną pozbawiona jest procesów rynkowych, tego nieustannego zmagania się przedsiębiorców w celu identyfikacji rozbieżności między cenami, dzięki czemu potrafią dostosować ceny do popytu konsumentów, by osiągnąć zyski. Na nieszczęście dla socjalizmu, nie ma mechanizmu, który mógłby te ceny zastąpić. Równania matematyczne opisujące stan jednostajnie wirującej gospodarki są w przypadku socjalizmu bezużyteczne. Przeróżne próby ustanowienia przez liderów socjalizmu „pseudorynku", prowadzące do cen „quasi-rynkowych" porównać można do grania w szachy z samym sobą. Prawdziwe ceny są rezultatem istnienia wolnej konkurencji między prywatnymi właścicielami.

Wyobraźmy sobie teraz wolny rynek obrotu wodą. (Rynek obrotu wodą w Stanach Zjednoczonych nie jest całkiem wolny, jako że ingerują w niego intensywnie lokalne, stanowe i federalne agencje regulujące). Tysiące użytkowników wody radzi sobie z suszą na takim rynku lokalnie. Farmer Joe posiada w swojej stodole dużą ilość folii plastikowej. Jeśli ceny wody – wskutek jej niedoborów – rosną, rozkłada folię wzdłuż zasiewów chroniąc je przed utratą nadmiernej ilości wilgoci. Farmerka Mary myśli o zainstalowaniu kroplowego systemu irygacyjnego; przy rosnących cenach wody staje się to naprawdę opłacalne. Jeszcze inni farmerzy kopią głębsze studnie, inwestują w spółki wodne, które wspólnym wysiłkiem budują akwedukty, albo stosują uprawy wymagające mniejszej ilości wody. Przedsiębiorcy zajmujący się zaopatrywaniem rynku w wodę będą wyczuleni na najmniejsze wahania cenowe wynikające ze zmian lokalnego popytu na wodę, wykorzystując rozbieżności w cenach importu wody z terenów gdzie jej cena jest niższa do miejsc, w których jest ona wyższa. Jakaś część rolników będzie jednak, dla przetrzymania suszy,

potrzebowała dodatkowych pieniędzy. To, którzy rolnicy zasługują na to, żeby w nich zainwestować i pomóc w przetrwaniu kryzysu, zależeć będzie od woli dystrybutorów wody. W swych decyzjach wezmą oni pod uwagę takie czynniki, jak: długość okresu korzystania przez gospodarza z wodociągów, jego więź ze społecznością lokalną, a także dotychczasową punktualność przy płaceniu rachunków. Każdy, kto wystarczająco długo utrzymywał kontakty handlowe z miejscowym dostawcą wody i stał się dzięki nim „regularnym klientem" wie, że dobry biznesmen stara się ocenić, czy taki klient wart jest udzielenia mu pomocy przy wychodzeniu z problemów w okresie trudności, czy nie.

Wyobraźmy sobie teraz, że jesteśmy centralnym planistą mającym do dyspozycji górę stali. Wiemy, co ze stalą można robić, że można z niej produkować samochody, ciągniki, mikroprocesory, konstrukcje budowlane, kable elektryczne i wiele innych rzeczy. Ponieważ jednak ilość stali jaką dysponujemy nie jest nieskończona (nie mówiąc o innych elementach składających się na wspomniane produkty) musimy podjąć decyzję odnośnie priorytetów jej wykorzystania. Musimy przydzielać stal i produkować wyroby, przy zachowaniu możliwie najniższych kosztów, a także zgodnie z preferencjami konsumentów wyrobów stalowych, o których przecież nic nie wiemy.

To beznadziejna sprawa! A przecież Lenin obiecywał, że w socjalizmie „ludność sama pojmie ile i jakiej pracy należy włożyć, a także, ile i jakiego rodzaju odpoczynku należy zaznać". Czyż można sobie coś takiego wyobrazić w świecie pozbawionym wskazań cenowych?! W świecie ciągłych zmian! Doprowadzi to niechybnie do sytuacji opisanej przez Misesa już w 1920 roku:

> Powstaną setki i tysiące fabryk. Tylko niewiele z nich będzie produkować wyroby finalne, większość bowiem wytwarzać będzie półprodukty lub środki produkcji. Jedne z drugimi będą się zazębiały. Każdy produkt, zanim stanie się zdolny do użytku, przejdzie przez całą serię faz pośrednich. Jednakże w tym niekończącym się mozole kierownictwo fabryk pozbawione będzie narzędzia, przy pomocy którego mogłoby ocenić swoją sytuację. Nie będzie ono w stanie nigdy stwierdzić, czy dany produkt nie jest przypadkiem utrzymywany w procesach produkcyjnych zbyt dużą ilość czasu, albo czy nie doszło przy jego produkcji do marnotrawstwa siły roboczej i materiałów. W jaki sposób będzie ono zdolne zdecydować, czy taka a nie inna metoda produkcji jest najbardziej opłacalna? W najlepszym przypadku będzie można porównać ilość i jakość produktów końcowych. Tylko w wyjątkowych sytuacjach pojawi się szansa porównania wydatków poniesionych w trakcie produkcji (Mises, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*).

F.A. Hayek podkreślił inny aspekt problemu, przed jakim staje planista w socjalizmie. W swoim słynnym eseju *The Use of Knowledge in Society* wskazał na szczególny wpływ „określonych okoliczności miejsca i czasu" na kształt decyzji gospodarczych; Hayek pisał:

> Pogląd, że wiedza naukowa nie jest jednak sumą całej dostępnej nam wiedzy, traktowany jest dzisiaj jak herezja. Tymczasem zwykła obserwacja dowodzi, że istnieją całe obszary bardzo ważnej, choć nieuporządkowanej wiedzy, której nie można nazwać naukową w sensie znajomości ogólnych reguł: jest to wiedza o szczególnych okolicznościach danego czasu i miejsca. Z tego względu każdy człowiek posiada jakąś specyficzną przewagę nad innymi ludźmi, ponieważ posiada jedyne w swoim rodzaju, niedostępne innym ludziom informacje, które można z powodzeniem wykorzystać, pod warunkiem, że pozostawiono by mu prawo podejmowania decyzji, albo gdyby tę jego wiedzę wzięto pod uwagę przy podejmowaniu decyzji zbiorowej. Zauważmy tylko, ile czasu musimy się uczyć jakiegoś zawodu, ile czasu zabiera nam nauka teorii i praktyki, jak dużą część naszego życia pochłania doskonalenie wykonywanego fachu, a także jak ogromny majątek stanowi posiadana przez ludzi znajomość lokalnych warunków i konkretnych okoliczności. Umiejętność pełnego wykorzystania nie w pełni wykorzystanego urządzenia, albo lepszego wykorzystania czyichś umiejętności, świadomość istnienia zapasów, które mogłyby zostać wykorzystane w chwilach zakłóceń w dostawach, jest ze społecznego punktu widzenia równie ważna, co znajomość innych, lepszych metod produkcji. Spedytor, który żyje z zagospodarowywania „pustych przebiegów" występujących w innych firmach, zarządca majątku posiadający wiedzę na temat tzw. rzadkich okazji czy arbitrażysta[1] czerpiący zyski z lokalnych różnic cen towarów – wszyscy oni pełnią niezwykle użyteczną rolę, która jest możliwa dzięki znajomości spraw i okoliczności, które są dla innych ludzi niedostępne.

Wkład Misesa i Hayeka w teorię socjalizmu jest ściśle ze sobą związany. Mises ukazał *bezsilność* socjalizmu jako teorii pozbawiającej planistów jakichkolwiek narzędzi do prowadzenia rachunku ekonomicznego. Hayek natomiast wskazał *powód*, dla którego ceny rynkowe czynią rachunek racjonalnym: cena rynkowa środków produkcji jest najlepszą miarą ich wkładu w proces zaspokajania potrzeb konsumenta

[1] Specjalista na rynku papierów wartościowych wykorzystujący z zyskiem różnice cen poszczególnych towarów lub papierów na różnych rynkach – przyp. tłum.

dokonywaną przez przedsiębiorców, którym to się dotąd najlepiej udawało. (Przedsiębiorcy, którym wiodło się dotąd najlepiej, mają największy wpływ na wysokość cen środków produkcji, jako że to właśnie oni dysponują „kasą"!). W przetargu na zakup środków produkcji, każdy przedsiębiorca potrafi skorzystać ze swej wiedzy szczegółowej na temat okoliczności, w jakich się znalazł, dzięki czemu potrafi ocenić poziom, do jakiego może cenę licytować. Taka wycena nie jest doskonała. Jednakże rezultaty poprzednich szacunków są punktem wyjścia, od którego przedsiębiorca zaczyna nowe kalkulacje generujące nowe wyceny. (Jednostajnie wirująca gospodarka jest wyimaginowanym obrazem społeczeństwa, w którym wszystkie wyceny są doskonałe, zawsze, i na zawsze. Jednakże widzieliśmy już, że w takiej gospodarce nie ma miejsca na ludzkie działanie – wszystko jest już doskonale rozdzielone i nie ma miejsca na jakiekolwiek udoskonalenia).

Biuro ds. centralnego planowania nie posiada mechanizmu, który mógłby odegrać rolę, jaką na rynku odgrywają ceny. Oto co na ten temat pisze w *Human Action* Mises:

> Jeśli nawet, przez wzgląd na argumentację, przyjmiemy, że dzięki jakiemuś cudownemu natchnieniu kierownictwo [gospodarki socjalistycznej] było w stanie rozwiązać – bez odwoływania się do rachunku ekonomicznego – wszystkie najważniejsze problemy działalności produkcyjnej i osiągnąć świadomość precyzyjnego obrazu celu, do którego w ostateczności zmierzało, pozostanie i tak cała masa problemów, z którymi nie można sobie poradzić bez rachunku ekonomicznego. Zadaniem kierownictwa nie jest przecież rozpoczynanie cywilizacji od fundamentów i tworzenie historii gospodarczej od początku. Elementami, przy pomocy których ono działa są nie tylko surowce naturalne nietknięte dotychczas przez jakichkolwiek użytkowników. Są nimi także dobra kapitałowe wytworzone w przeszłości i niedostosowane w ogóle, lub niedostosowane w sposób idealny, do nowych celów. Właśnie w tych wytworach ludzkiego działania, wyprodukowanych w warunkach, w których wartość, wiedza technologiczna i wiele innych czynników różniło się od tego, z czym mamy do czynienia dzisiaj, zawiera się nasze bogactwo. To głównie od ich budowy, ilości, jakości i lokalizacji zależy wybór wszystkich dalszych operacji ekonomicznych. Niektóre z nich będą dla naszych przyszłych celów bezużyteczne; staną się tedy „mocami niewykorzystanymi". Jeśli jednak nie chcemy zaczynać wszystkiego od nowa, od życia w nędzy na poziomie prymitywnego człowieka, jeśli chcemy przeżyć okres dzielący nas od dnia, w którym zakończona zostanie odbudowa aparatu produkcyjnego wedle nowych planów, musimy większość z tych osiągnięć wykorzystać.

> Kierownictwo nie może postawić nowej inwestycji bez troski o podległy mu personel w okresie zanim ona powstanie. Musi wykorzystać dostępne mu środki produkcji w możliwie najlepszy sposób.

Nie mając do dyspozycji cen realnych, planista nie wie, które ze sposobów "są najlepsze z możliwych".

Istnieją, rzecz jasna, inne ważne argumenty przeciwko możliwości osiągnięcia sukcesu przy organizowaniu gospodarki według wytycznych socjalizmu, takie jak choćby problem motywacji. W gospodarce rynkowej ludzie są motywowani do poprawiania sytuacji swoich bliźnich poprzez to, że są za to opłacani. O ile Matka Teresa czy Albert Schweitzer są w stanie wykonywać swoje obowiązki na gruncie czysto humanitarnym, większość ludzi podejmuje się społecznie użytecznych zajęć dlatego, że otrzymują za to wynagrodzenie. Jeśli ciężko pracujący murarz staje się wybitnym fachowcem w swoim zawodzie, ma nadzieję, że za swój wysiłek zostanie osobiście i bezpośrednio wynagrodzony. We wspólnocie socjalistycznej korzyści czyjejś ciężkiej pracy rozkładają się na całe społeczeństwo. Murarz może się spodziewać otrzymać za swój wysiłek jedynie ułamek tego, co jego ciężka praca wygenerowała.

Z historycznego punktu widzenia wiemy, że przed problemem tym staje każde społeczeństwo, które stara się wdrożyć zasady społeczeństwa socjalistycznego. Z czysto empirycznego punktu widzenia moglibyśmy powiedzieć, że szansa przezwyciężenia tej sprzeczności jest w społeczeństwie socjalistycznym niezwykle mała. Musimy jednak przyznać, że choć z punktu widzenia teorii ludzkiego działania nie ma takiej zasady, która głosiłaby, że ludzie nie są w stanie umieścić na liście swoich wartości, *tak jak chcieliby tego centralni planiści*, dobra ogólnego przed dobrem własnym, prawdopodobieństwo zaistnienia takiej preferencji jest niezmiernie małe. Socjaliści mogą jednak argumentować, że socjalistyczny raj, kiedy to wszyscy ludzie będą działać jedynie z czystego altruizmu, jeszcze się nie ziścił.

I tu dochodzimy do największego osiągnięcia Misesa, gdy chodzi o analizę socjalizmu, jakim było wykazanie, że racjonalne dysponowanie środkami produkcji w socjalizmie jest niemożliwe, nawet gdyby społeczeństwo stało się idealnie socjalistyczne. Ta rasa ludzi świętych, pod nieobecność mechanizmu cenowego w odniesieniu do środków produkcji, nie byłaby w stanie przeprowadzić racjonalnego rachunku ekonomicznego. Jeśli nawet pragnęliby z całego serca zaspokoić potrzeby społeczne, bez cen nie byliby w stanie stwierdzić, przy pomocy jakich środków mogliby te potrzeby zrealizować. Argumentacja odnośnie motywacji pokazuje, że stworzenie przez socjalizm społeczeństwa zdolnego do zaspokojenia potrzeb miliardów ludzi zamieszkujących ziemię wydaje się też dość mało prawdopodobne. Rozumowanie Misesa dowodzi, że jest to wręcz niemożliwe.

Dla pewnych ludzi twierdzenia Misesa w odniesieniu do socjalizmu, jako systemu „niemożliwego" w realizacji, wydają się oburzające. „Czyż nie mamy do czynienia z licznymi przykładami społeczeństw socjalistycznych? – pytają retorycznie – Być może nie zadowalają nas ich osiągnięcia, ale przecież nie sposób zaprzeczyć, że socjalizm jest możliwy!".

Mises, pisząc, że socjalizm nie jest możliwy do realizacji, uważał, iż nie ma żadnej możliwości, by duże społeczeństwo było w stanie wprowadzić taki ustrój i równocześnie prowadzić racjonalny system produkcji. Nie znaczyło to wcale, że niemożliwe jest określanie się niektórych państw mianem państw socjalistycznych. Jakiekolwiek próby wprowadzenia totalnego socjalizmu kończyły się zwykle bardzo szybko. Oto co na ten temat pisze m. in. Sheldon Richman w swoim eseju zatytułowanym *To create order, remove the planner:*

> Tuż po rewolucji rosyjskiej 1917 roku, bolszewicy pod przywództwem Lenina i Trockiego, próbowali wdrożyć w życie program Marksa. Wyszedł im z tego planowany chaos. Kompletne fiasko. Nauczony tym doświadczeniem Lenin wdrożył program znany jako NEP, który polegał na przywróceniu rynku i pieniądza. Żaden późniejszy przywódca sowiecki nie odważył się zamachnąć na rynek. Nie znaczy to wcale, że w Związku Sowieckim panował wolny rynek, lecz że gospodarka sowiecka była przykładem rynku nasyconego interwencjonizmem państwa. Przestał istnieć plan centralny. To, co nazywano planowaniem było mechanizmem dostosowywania opracowań planistów do tego, co działo się w otaczającym ich świecie.

Oto fragment książki Petera Boettke, ekonomisty z George Mason University, zatytułowanej *Calculation and Coordination:*

> Bieżące operacje gospodarcze były tylko cieniem prognoz opracowywanych w modelach planistycznych. Planowanie w Związku Sowieckim dokonywane było post factum. Wraz z rozpadem, a następnie zniknięciem Związku Sowieckiego, okazywało się coraz wyraźniej, że w rękach centralnych władz planistycznych ZSRR znajdowało się bardzo niewiele kompetencji...

Uważamy wręcz, że dojrzały system sowiecki nie opierał się wcale na zhierarchizowanym centralnym planowaniu, lecz był gospodarką rynkową zdominowaną przez nakazy i zakazy państwa. Państwo sowieckie – zamiast zdobywać środki poprzez system podatkowy – wykorzystywało w tym celu swoje liczne interwencje.

Dzięki temu, że zarówno społeczeństwo sowieckie, jak i chińskie, włączone były w światowy porządek rynkowy, mogły korzystać z cen rynkowych obowiązujących w krajach, w których rynek był bardziej wolny, i w ten sposób opóźniać swoją agonię. Celem większości ruchów socjalistycznych jest zaprowadzenie socjalizmu na całym świecie. Wielu apologetów socjalizmu winą za fiasko większości krajów socjalistycznych obarcza istnienie porządku kapitalistycznego. Mises pokazuje, że jest dokładnie odwrotnie – gdyby socjaliści osiągnęli kiedykolwiek to, o czym marzą, czyli światowy socjalizm, świat popadłby w kompletny chaos. Kraje komunistyczne kopiowały metody produkcji stosowane w krajach kapitalistycznych, ich wyroby oraz ich technologie. Sowieccy planiści, w swoich rachunkach ekonomicznych, posługiwali się cenami na towary (commodities) zasięgniętymi z Wall Street Journal. Lew Rockwell[2] opowiadał kiedyś zabawną anegdotę o rzeczniku prasowym Michaiła Gorbaczowa. Otóż, ktoś go kiedyś zapytał, jakie jest jego największe marzenie w odniesieniu do ludzkości. Chciałbym, żeby socjalizm zapanował na całym świecie z wyjątkiem Nowej Zelandii. „A dlaczego nie w Nowej Zelandii?" – spytał go rozmówca. „Skądś przecież musimy brać ceny..." – odparł sekretarz.

Koncentracja władzy

Głównym bohaterem powieści Milana Kundery, *Niewyobrażalna lekkość bytu,* jest czeski chirurg imieniem Tomasz. Tomasz pisze list do wydawcy pewnej zakazanej publikacji, uskarżając się na przywódców Czech. Na skutek listu, dyrektor szpitala, w którym pracuje, skłania go do złożenia „rezygnacji" z pracy. A kiedy Tomasz odmawia, zostaje „przeniesiony" z pracy w szpitalu do mycia okien.

Mimo iż powieść Kundery nie jest zasadniczo traktatem antysocjalistycznym, opisany incydent jest żywą ilustracją życia w reżymie, który przenika każdy aspekt ludzkiego życia. Jakikolwiek protest polityczny naraża obywatela na konflikt z rządzącym reżymem, co jest tym groźniejsze, że reżym ten jest również *jedynym* pracodawcą.

Wielu zwolenników socjalizmu ignoruje fakt, że socjalizm przenika i kontroluje ludzkie życie. Jak na ironię, współcześni socjaliści wykazują szczególne zainteresowanie takimi niepolitycznymi dziedzinami, jak: zdrowa żywność, spirytualizm, New Age, religie świata, sztuka awangardowa itp. Rozwinięte społeczeństwa rynkowe przystosowały się do ogromnej różnorodności gustów i nawyków. Być może większość ludzi woli chleb biały, nie znaczy to, że nie ma być w sprzedaży chleba razowego. Być może masy wolą spędzić weekend w Las Vegas niż poświęcać się

[2] Prezydent Instytutu Misesa w Auburn w Alabamie – przyp. tłum.

medytacjom, nie znaczy to jednak, że należy ośrodki medytacyjne zlikwidować. Przebojem kasowym kin był „Independence Day" (Dzień Niepodległości), jednakże równocześnie powstał film p.t. „Okruchy dnia".

Ciekaw jestem, czy ludzie zastanawiają się, co by się stało z ich preferencjami i zainteresowaniami, gdyby zapanował socjalizm. Jak już zaznaczyliśmy, państwa socjalistyczne miały ogromne trudności z dostarczeniem swym społeczeństwom nawet najbardziej elementarnych dóbr. Takie państwa mają bardzo niewiele środków na to, aby zaspokoić czyjeś wyszukane pragnienie posiadania kryształów uzdrawiających, bądź terapii przy użyciu masażu shiatsu. W społeczeństwie rynkowym nikt nam nie da grosza na opłacenie miesięcznej medytacji, której celem jest odnalezienie w nas „ducha wojownika", co więcej, nasz obecny pracodawca może nas za tak długi urlop wyrzucić z pracy, z drugiej strony, ani nasz pracodawca, ani nikt inny nie jest w stanie zabronić nam takiej medytacji. Nie jest też w stanie zabronić nam szukania, po powrocie, nowej pracy. W społeczeństwie socjalistycznym, miesięczny urlop w tak błahym celu może zostać potraktowany jako zdrada. Na wakacje można jechać tylko wtedy, i tylko tam, gdzie rząd nam jechać pozwoli.

Najgorsza z reguł

Niektórzy zwolennicy socjalizmu to naprawdę mili ludzie, pozbawieni jakichkolwiek znamion tyrana. Ich jedyną troską jest los słabych i bezbronnych. Ignorują często historyczne doświadczenia społeczeństw utopijnych, nie zważając na swoją własną utopię. To prawda, przyznają, Związek Sowiecki, komunistyczne Chiny, Niemcy pod nazistami czy inne utopijne eksperymenty okazały się być tyranią, jednakże stało się tak wyłącznie z powodu fatalnego charakteru ich przywódców. Dlatego też opowiadają się oni za politykami, którzy byliby mili, mieli otwartą głowę, byli tolerancyjni – jak oni sami. Pomijając wyłuszczony już fakt, że tacy socjalistyczni święci nie byliby w stanie przeprowadzić racjonalnej kalkulacji kosztów ekonomicznych, jest niemal pewne, że ich rządzenie skończyłyby się w sposób podobny do rządów Pol Pota. Zresztą Hayek, w swojej najsłynniejszej książce powstałej w ramach „szkoły austriackiej", *Droga do zniewolenia*, pisze iż szansa tego, że tacy święci kiedykolwiek będą przywódcami w socjalizmie, jest minimalna.

Socjalizm wymaga, aby wysiłkami całego społeczeństwa rządziła jedna wola. Może to być wola dyktatora, komitetu rządzącego, czy wręcz wola „społeczeństwa jako całości" określana na podstawie referendum czy poprzez wybory. W każdym z tych przypadków, wszystkie wysiłki produkcyjne muszą się składać na jeden, naczelny plan.

Bez względu na sposób określania tej woli, niechybnie znajdzie się pewna ilość ludzi, którym jakieś szczegóły planu naczelnego nie będą odpowiadały. Problem w tym, że nie wiadomo, co z tymi ludźmi począć.

Powiedzmy zatem, że nasi górnicy uważają, że zarobki wyszczególnione w planie są dla nich za niskie, w związku z czym odmawiają pracy za takie marne grosze. W społeczeństwie rynkowym, robotnicy mają w takich przypadkach możliwość znalezienia sobie innej, lepiej płatnej czy mniej uciążliwej pracy. Konkurencja w walce o pracownika rozgrywająca się pomiędzy poszczególnymi pracodawcami sprawia, że płaca rośnie do poziomu dochodów osiąganych przez pracownika marginalnego. (Pamiętamy, że pracownikiem marginalnym nazywamy następnego pracownika, którego pracodawca jest gotów zatrudnić lub ostatniego, którego zechciał zatrudnić). Jeśli pracownik domaga się płacy w wysokości jakiej nikt nie chce mu zapewnić, to w gospodarce rynkowej nie można powiedzieć, że jego praca nie jest warta tyle, ile on za nią chce. Możemy natomiast powiedzieć, że przedsiębiorcy będą dążyć do odkrywania niedowartościowanych zasobów i licytowania ich za wyższą cenę.

Jednakże w przyszłym społeczeństwie socjalistycznym, górnik nie może, ot tak sobie, iść i szukać innej pracy; planista przeznaczył go przecież do pracy w kopalni. Jeśli plan przewiduje, że górników będzie 10 tysięcy, to znaczy, że musi ich być 10 tysięcy – w przeciwnym razie taki plan nie ma sensu. Naczelny planista nie może – dla zachęcenia ich do pracy – ot, tak sobie podnieść płacy górnikom, gdyż ich zarobki są już częścią planu, a ich zmiana wymagać będzie przeplanowania całej gospodarki.

Co w takiej sytuacji może uczynić przywódca gospodarki socjalistycznej? „Miły" socjalista zechce na pewno rozpocząć z górnikami „dialog". Rząd będzie się starał znaleźć źródło ich gniewu, a także ustalić, co należy uczynić, aby byli zadowoleni. Zanim rozmowy te doprowadzą do rewizji istniejącego planu, rząd będzie apelował do patriotyzmu górników. Dla sparaliżowania państwa wystarczy, że takich dialogów prowadzonych będzie równocześnie kilka.

Lud, tych aspirujących do socjalizmu państw, stanie tedy przed dylematem. Albo zrezygnuje z marszu do socjalizmu, albo domagać się będzie wyboru przywódcy silnego, który w sposób zdecydowany potrafi rozwiązać zaistniałe problemy. Jeśli nie uda im się zawrócić w kierunku społeczeństwa bardziej wolnorynkowego, taki wódz wkrótce się pojawi. Przykładem niech tu będzie chociażby Republika Weimarska w początkach lat 1930. I jeśli wtedy górnicy odmówią kopania węgla za płacę ofiarowaną im przez plan centralny, pozostanie jedno rozwiązanie: trzeba będzie do nich strzelać! Jak pisze Hayek: „totalitarny dyktator stanie przed wyborem – zlekceważyć zasady moralne albo przegrać." Pod silnym przywództwem naród będzie miał przynajmniej szansę ogrzać swoje domy. Z tym, że odbędzie się to kosztem wolności górników czy, w ostateczności, wszystkich obywateli.

Społeczeństwo wolnorynkowe może się czasami wydawać szorstkie. Jeśli górnicy nie zgodzą się na stawki oferowane im przez właścicieli kopalń, ci ostatni mogą ich wszystkich zwolnić i znaleźć na ich miejsce kogoś innego. Jednakże górnicy mają przynajmniej szansę szukania pracy gdzie indziej i starania się zarobić maksimum tego, co ich zdaniem możliwe jest do zarobienia. Jeśli jedynym pracodawcą jest rząd, nie mamy dokąd pójść i z kim negocjować lepszych warunków.

Osobnicy uświadomieni społecznie mają nadzieję, że „stanie się cud, i większość społeczeństwa zgodzi się na określony plan na rzecz społeczeństwa jako całości" (pisał Hayek w *Drodze do zniewolenia*). Z braku takiego cudu, pisze dalej Hayek, czynnikiem jednoczącym największą ilość ludzi będą najniższe instynkty. Najbardziej prymitywne odruchy zdobędą poparcie największej liczby ignorantów. Społeczeństwo stanie się jedną wielką areną walki o to, kto kogo może oszwabić.

Społeczeństwa działające na takich zasadach zaczynają się wtedy „przyglądać" grupom mniejszościowym. Pokusa zorganizowania przez przywódców pogromów pewnych grup społecznych staje się nieprzeparta. Hayek zwraca uwagę, że „prawidłowością jest, iż ludziom łatwiej jest poprzeć program negatywny – oparty na nienawiści w stosunku do wroga, na zazdrości w stosunku do tych, którym powodzi się lepiej – niż program oparty na jakiejkolwiek płaszczyźnie pozytywnej". Reżymy totalitarne mają skłonność do demonizowania pewnych niepopularnych grup: Żydów, kułaków, intelektualistów, mieszkańców Azji Wschodniej itp.

Chimera równości

Zdrowy rozsądek i codzienna obserwacja powinny nas przekonać, że każdy człowiek jest z natury swojej inny. Dowodów słuszności takiego poglądu dostarcza genetyka i nauczanie religii. W książce *Constitution of Liberty*, Hayek dowodzi, że jednakowe traktowanie ludzi, stosowanie do wszystkich tych samych praw, prowadzi w sposób nieunikniony do różnych osiągnięć życiowych. Z tego względu, „jedynym sposobem umieszczenia ich na tym samym poziomie skali równości jest traktowanie ich w sposób różny. Równość wobec prawa oraz równość materialna, to dwie różne, znajdujące się ze sobą w konflikcie, równości".

Przekonanie, że socjalizm, tylko dzięki rezygnacji z wolności gospodarczej jest w stanie zagwarantować wszystkim równość materialną, jest nie do utrzymania. Do zagwarantowania innych wolności, na których nam zależy – wolności słowa, wyznania, zgromadzeń itd. – także wymagane są jakieś środki i zasoby. Wolność słowa wymaga przynajmniej miejsca, w którym moglibyśmy stać i przemawiać. Aby dotrzeć do ludzi, których chcemy przekonać, musimy mieć możność publikowania

własnych książek czy czasopism. Kiedy jednak państwo posiada wszystkie wydawnictwa, musi decydować czyj głos może być wysłuchany. Wolność religii i zgromadzeń wymaga, obok wielu innych rzeczy, także miejsca, w którym moglibyśmy się spotkać lub odprawiać modły, jednakże w społeczeństwie totalitarnym, jedyną firmą budowlaną jest państwo, ono także jest jedynym źródłem materiałów budowlanych.

Jak chodzi o ścisłość, to właśnie różnice w naturalnych ludzkich talentach, gustach, różnice w wyuczonych umiejętnościach sprawiają, że dochodzi do wymiany, do podziału pracy i społeczeństwa. Oto co na ten temat pisał Murray Rothbard[3] w *Freedom, Inequality, Primitivism and the Division of Labor:*

> Chwałą ludzkiej rasy jest unikalność każdego z nas, fakt, że każda osoba, mimo iż podobna pod wieloma względami do innych ludzi, posiada zespół swoich indywidualnych cech osobowych. Właśnie ta wyjątkowość każdego z nas – fakt, że nie ma dwóch ludzi dokładnie takich samych – to że nie możemy być całkowicie przez kogoś zastąpieni sprawia, że bez względu na to czy żyjemy, czy jesteśmy martwi, czy jesteśmy szczęśliwi czy nie, sprawia, że trzeba o nas dbać. Faktem jest też, że ta unikalna osobowość każdego człowieka dla swego pełnego rozwoju wymaga wolności. I to jest podstawowy argument za istnieniem wolnego społeczeństwa.

W opowiadaniu Kurta Vonegutta zatytułowanym *Harrison Bergerson,* autor wyśmiewa próbę stworzenia społeczeństwa, w którym wszyscy są równi. Ci, którzy potrafią wyżej skakać, muszą sobie zakładać ciężarki. Ładniejsi muszą się obrzydzać, a ci którzy potrafią lepiej myśleć zmuszani są do chodzenia ze specjalnymi urządzeniami na głowie, które co kilka sekund wysyła głośny sygnał uniemożliwiający skupienie.

Z braku środków wymyślonych przez Vonegutta, ideał równości pozostaje chimerą. W społeczeństwie Związku Sowieckiego nie wszyscy byli równi. Swoboda działania czy dostęp do pewnych dóbr były dla wysokiej rangi oficjeli Partii Komunistycznej niewspółmiernie większe niż dla przeciętnych ludzi. Jednakże próba stworzenia świata egalitarnego doprowadziła do powstania jednej z najgorszych tyranii w dziejach ludzkości.

[3] Wybitny ekonomista i filozof amerykański (1926-1995), wniósł ogromny wkład w rozwój szkoły austriackiej – przyp. tłum.

Rozdział XI

Trzecia Droga

O ingerencji państwa w procesy rynkowe

Dynamika interwencjonizmu

Poszukiwania „trzeciej drogi" kooperacji społecznej, drogi której celem byłoby wykorzystanie skuteczności procesów rynkowych przy jednoczesnym opanowaniu ich „niedoskonałości", zabrały ludziom wiele lat i kosztowały mnóstwo wysiłku. Ruch faszystowski we Włoszech, nazizm w Niemczech czy Nowy Porządek (New Deal) w Stanach Zjednoczonych są przykładami takich poszukiwań.

Jednakże wszystkie te próby udoskonalenia rynku natrafiają na ten sam problem polegający na paraliżowaniu rynku przy jednoczesnym utworzeniu społeczeństwa na poły socjalistycznego. Ignorowanie rynkowych procesów cenowych opartych na poszanowaniu własności prywatnej uniemożliwia jakąkolwiek racjonalną ocenę wartości ludzkiego działania i jego wkładu w dobrobyt społeczny. Arbitralnie narzucone ceny mogą co prawda służyć do szacowania kosztów i korzyści płynących – dajmy na to – z wprowadzenia nowych ustaw regulujących ochronę środowiska, de facto jednak, będą one co najwyżej przybliżeniem lub zgadywanką. Tylko rzeczywiste ceny rynkowe są nośnikiem informacji na temat wartości dobrowolnego, niewymuszonego działania ludzkiego.

Mises wykazał, że każda interwencja w procesy rynkowe prowadzi do rezultatów niepożądanych nawet z punktu widzenia tych, którzy tę interwencję podjęli. Dzieje się tak dlatego, że uczestnicy rynku nie pozostają bezczynni wobec prób ingerowania w ich pragnienia, w związku z czym działać będą wbrew intencjom oddziałujących na nich interwencjonistów.

Profesor ekonomii uniwersytetu SUNY (State University of New York – przyp. tłum.), Sanford Ikeda, w swoim dziele *Dynamics of the Mixed Economics* rozszerza Misesowską analizę interwencjonizmu. Ikeda objaśnia model, wedle którego działa interwencjonizm. Punktem wyjścia rozumowania Ikedy jest myśl Misesa.

Rezultat działania wolnego i nieskrępowanego rynku jest wypadkową dobrowolnych decyzji poszczególnych jego uczestników. Jakakolwiek ingerencja w proces rynkowy, czy to będzie kontrola czynszów, subsydia dla rolnictwa czy inna doprowadzić musi w jakimś stopniu do zniekształcenia ludzkich preferencji. W obliczu takiej interwencji ludzie będą starali się zweryfikować swoje pragnienia, choćby nawet prowadziło to do zmniejszenia skuteczności procesu. Jednym powodem takiego stanu rzeczy są koszty samego programu rządowego, drugim zaś fakt, że siły rynkowe będą dążyć do nowego – nieoczekiwanego przezeń – stanu równowagi. Załóżmy, że w przypadku nieskrępowanego rynku cena funta jabłek wynosi 1,00 dol., i choć rząd wprowadzi cenę regulowaną w wysokości 60 centów za funt, to ludzie i tak skłaniać się będą w stronę ceny „wolnorynkowej". Mimo iż udając się na rynek oczekiwać będą, że jabłka kosztują 60 centów za funt, ku swemu zaskoczeniu odkryją, że muszą – obok 60 centów za jabłka – zapłacić również 40 centów za czas stania w kolejce.

Nawet najmniejsze państwo, gdy tylko zechce zapewnić swoim obywatelom ochronę przed przemocą, natrafi na całą masę podobnych trudności. Ponieważ państwo to będzie musiało nałożyć podatki, okaże się konieczne ustalenie jakiej wysokości mają być te podatki. Z drugiej zaś strony, musi zdecydować jaki będzie zakres tej ochrony. Bez względu na to, na jaki poziom ochrony się zdecyduje, część obywateli będzie niezadowolonych. Ponieważ w republice konstytucyjnej, poziom ochrony ustalony zostanie gdzieś pośrodku tego, czego mogliby obywatele pragnąć, znaczna grupa ludzi uważać będzie, że w stosunku do tego, co płacą, otrzymują za mało, i vice versa.

Co prawda osobnicy ci mogą robić dobrą minę do złej gry, lecz znacznie bardziej prawdopodobne jest to, że wobec decyzji państwa zaprotestują. Ludzie mają bowiem tendencję do poprawiania sytuacji, która jest dla nich źródłem niezadowolenia, w tym przypadku osoby płacące zbyt wysokie podatki będą miały – ich zdaniem – powody do takiego protestu.

Niepłacenie podatków narazi ich na przemoc ze strony państwa. Ponieważ jednak podatki te zostały na nich nałożone przy pomocy czynników politycznych, stanie się dla nich jasne, że dla osiągnięcia podobnych korzyści, tyle że dla siebie, konieczne będzie użycie podobnych nacisków. Być może więc będą się domagać specjalnej ochrony policyjnej w dzielnicy, w której mieszkają, mogą naciskać na władze, aby zainstalowały w ich okolicy bazę wojskową, co mogłoby się przyczynić do intensyfikacji lokalnego biznesu, albo – dla zapewnienia sobie większego bezpieczeństwa – domagać się mogą założenia nowego oświetlenia ulic i dróg.

Bez względu na wywalczone przez siebie korzyści, państwo zmieni sytuację tych wszystkich, dla których dotychczasowy poziom świadczeń był zadowalający. Podatek płacony przez tych ostatnich będzie taki sam, jak przedtem, jednakże część

ich poprzednich przywilejów zostanie przetransferowana do innych. Teraz ci „inni" będą mieli motywację do tworzenia grup interesów i organizowania lobby, którego celem będzie uzyskanie jakichś nowych przywilejów czy korzyści, które zrekompensowałyby im utratę poprzednich. Ten proces tworzy dynamikę, która wprawia programy rządowe w nieustanny ruch.

Co więcej, choćby nie wiem jak mądrzy i szlachetni byli twórcy państwa, usługi świadczone przez państwo służyć będą jak magnes przyciągający osoby skłonne do dominacji nad innymi ludźmi – jak to określił Hayek, gdyż najgorsi z nich wchodzą na szczyt władzy. Aby zdobyć wymarzoną przez siebie władzę, osoby takie nie zawahają się przed sypaniem soli na rany innych grup interesów. Wywołując poczucie krzywdy w „swoich" grupach interesów, polityk jest w stanie zbudować sobie „elektorat", który go wyniesie do władzy.

Taki interwencjonizm zaciemnia interpretację cen, wysokość oprocentowania kredytów, a także rachunek zysków i strat. Joerg Guido Hulsmann wykazał, że interwencjonizm pociąga za sobą fałszowanie wskazań. Ostatnia cena na jakieś dobro jest dla ludzi najlepszym wskaźnikiem dostępnych im opcji, jest także wskazaniem (znakiem) dla tych, którzy usiłują przewidzieć przyszłą jego cenę. Cena ustalona przez rząd w sposób arbitralny nie jest więc ceną w ogóle, brak jej bowiem tych, jakże istotnych cech. Jej relację do cen rynkowych przyrównać można do zależności pomiędzy figurą woskową, a osobą, którą figura ta przedstawia.

Przerobione ceny zniechęcają przedsiębiorców do sięgania po pewne autentyczne „sposobności" występujące tu czy ówdzie. Przykładowo, subsydia dla farmerów prowadzą do osłabienia poszukiwań bardziej wydajnych, bardziej opłacalnych metod uprawy. Zamiast tego przedsiębiorca skupia się na działaniach, które w warunkach rynku wolnego, nieskrępowanego uważane byłyby za zbyteczne czy wręcz szkodliwe – na przykład, na tworzeniu lobbingu czy zatrudnianiu specjalistów od obliczania podatków.

Ikeda wykazał, że problemy będące rezultatem jednej interwencji mają tendencję do wywoływania kolejnych interwencji, których celem jest naprawianie skutków tej pierwszej interwencji. Ludzie czują, że coś jest nie tak, ale bez należytej wiedzy ekonomicznej nie są w stanie dotrzeć do przyczyn zła, a więc do interwencji państwa. Ponieważ z każdą ingerencją państwa w gospodarkę rynek oddala się od stanu nieskrępowanej równowagi, droga dotarcia do sedna tak złożonego problemu staje się coraz bardziej zawiła.

Trudno o bardziej spektakularny przykład, jakim jest tzw. kryzys służby zdrowia w Stanach Zjednoczonych. Zaczęło się od interwencji państwa polegającej na narzuceniu wymogu posiadania licencji, doprowadzając do ograniczenia podaży usług medycznych, a zatem do wzrostu ich kosztów. Dalsza interwencja państwa

polegająca na nałożeniu w czasie II wojny światowej kontroli płac spowodowała, że pracodawcy, w celu przyciągnięcia do siebie pracowników, oferowali im „bezpłatną" opiekę medyczną. (Ponieważ pracodawcy nie wolno było podnieść płacy, jedno w czym mógł konkurować z innymi pracodawcami, to zakres tzw. świadczeń dodatkowych przyznawanych pracownikom). Poddanie „trzeciej strony" (firm ubezpieczeniowych) wnikliwej regulacji spowodowało, że konsumenci mniej zwracali uwagę na cenę opieki zdrowotnej, co spowodowało dalszy wzrost kosztów. Poparcie dla kolejnych roszczeń, w tym wypadku dla Medicare (bezpłatny program opieki medycznej przysługujący emerytom – przyp. tłum.) i Medicaid (bezpłatny program opieki medycznej dla bezrobotnych i ubogich – przyp. tłum.) było kolejnym czynnikiem podnoszącym koszty opieki zdrowotnej. Odpowiedzią rynku było powołanie takich dziwolągów, jak organizacje zarządzania służbą zdrowia (HMO). (Czy to nie dziwne, że analogiczne twory nie powstały w odniesieniu do przemysłu motoryzacyjnego czy komputerowego?).

Odpowiedzią na problemy powstałe wskutek wszystkich tych interwencji – jak to przewiduje Ikeda – były dalsze interwencje, których celem było korygowanie niedorzeczności wywołanych poprzednimi interwencjami. Nawet ludzie potrafiący dostrzec korzyści płynące z istnienia rynku, nie są w stanie przebić się przez labirynt wypaczeń spowodowanych interwencjonizmem, dochodząc do wniosku, że jednym lekarstwem na bolączki wywołane interwencjonizmem jest jeszcze więcej ingerencji państwa. Robert Goldberg z Krajowego Centrum Analiz Politycznych pisze:

> Większość z nas dobrze wie, że Medicare pokrywa obecnie koszty leczenia medycznego, jak i hospitalizacji, nie pokrywając jednak kosztów użycia środków farmaceutycznych. Ta niedogodność istniejącego systemu stwarza przewrotną pokusę narażającą system na marnotrawstwo, a zdrowie pacjentów na szwank... Plany (pokrycia przez państwo kosztów zakupu lekarstw) zawarte w programach obu kandydatów, zarówno Gore'a, jak i Busha[1], mogłyby tę lukę skutecznie uzupełnić (*Kontynuując Rewolucję im. „W"*).

Jednakże nowa ingerencja państwa (polegająca właśnie na włączeniu kosztów zakupu lekarstw do programu Medicare – przyp. tłum.) poczyni w istniejącym programie dodatkowy zamęt. Nie ma bowiem możliwości cofnięcia gospodarki na pozycje, jakie zajęłaby ona gdyby panował wolny i nieskrępowany rynek, jako że – odnalezienie tych pozycji – jest pod nieobecność procesów rynkowych niemożliwe.

[1] Pod koniec 2003 roku Kongres uchwalił program „bezpłatnych" lekarstw dla emerytów – przyp. tłum.

Goldberg przyznaje, że w obu programach jedne lekarstwa mają być opłacane, inne nie. I pyta, „w którym z tych planów, lista dostępnych leków skuteczniej ograniczy dostęp pacjentów do nowych, lepszych środków farmakologicznych, zwiększając tym samym ich ryzyko zdrowotne?". Pomija jednak fakt, że oba te plany zawierać będą szkodliwy produkt uboczny, polegający na skupianiu się terapeutów oraz firm farmaceutycznych na lekach znajdujących się na listach, ze szkodą dla tych pacjentów, którzy mogliby skorzystać ze specyfików pominiętych na oficjalnej liście leków. Z chwilą odkrycia tego mankamentu programu, dla wyeliminowania go, politycy z pewnością zaoferują inną formę ingerencji, domagając się dostępu pacjentów do szerszej listy leków subsydiowanych.

Subsydiowanie lekarstw, bez względu na sposób, w jaki się ono odbywa, prowadzi do dalszego zniekształcenia ich ceny. O ile prawdą jest, że część nowych nakładów na lekarstwa odbędzie się kosztem przegrupowania środków z dotychczasowych wydatków na lekarzy czy szpitale, o tyle prawdą jest też, że równocześnie nastąpi transfer środków z sektora dóbr niemedycznych do sektora medycznego, gdzie opłacalność każdego zainwestowanego, dodatkowego dolara – dzięki nowym subsydiom – wzrośnie.

W kolejnej swej pracy, będącej kontynuacją dzieł Charlesa Murraya i innych, Ikeda zajmuje się badaniem sposobów, w jaki wpływ interwencjonizmu na zachowania społeczne podobny jest do rezultatów oddziaływania interwencjonizmu na procesy rynkowe. Aby przeżyć w społeczeństwie leseferystycznym muszę wymienić się z innymi na to, co zapewni mi dostęp do potrzebnych dóbr albo przekonać ich, aby chcieli mnie wziąć na utrzymanie. Mogę spędzić cały dzień na słodkim nierób-stwie, lecz prawdopodobieństwo tego, że uda mi się w ten sposób żyć na dłuższą metę jest niewielkie. Z tego chociażby powodu istnieje duże prawdopodobieństwo, że zechcę się powstrzymać od konsumpcji alkoholu przynamniej do czasu aż uda mi się popracować choć kilka godzin.

Takiej motywacji w „państwie dobrobytu" (welfare state) nie ma. Mając zagwarantowane minimum utrzymania, mogę sobie pić do woli bez obawy o to, że umrę z głodu. Jednakże to moje picie wpływa destruktywnie na moją chęć i możliwość pracy, uniemożliwiając mi coraz bardziej szansę samodzielnego przeżycia bez pomocy państwa.

Postawa gwarantująca sukces w warunkach społeczeństwa rynkowego – a więc gospodarność, ciężka praca, odpowiedzialność, zaufanie – wskutek systematycznej interwencji zwalniającej ludzi z doświadczania konsekwencji swojego postępowania, ulega stopniowej degradacji. W to miejsce pojawia się brak wyobraźni, lenistwo, uzależnienie i podejrzliwość. Takie zachowanie wywołuje zjawiska, których naprawa wymaga dalszej pomocy państwa, dalszej interwencji, co z kolei trawi jeszcze bardziej system wartości niezbędnych do funkcjonowania wolnego społeczeństwa.

Powyższa analiza interwencjonizmu, dla zwolenników wolnego rynku, może się wydać pocieszaniem zrozpaczonego. Jednakże Ikeda utrzymuje, że proces interwencji państwa prowadzi w sposób nieunikniony do kryzysu, w którym skutki tych wielokrotnych interwencji stają się tak bolesne, że możliwy staje się nawet powrót do gospodarki wolnorynkowej. Kryzys naftowy lat 1970. jest przykładem takiej sytuacji; deregulacja, która zaledwie kilka lat wcześniej wydawała się czymś nie do pomyślenia, stała się w krótkim czasie faktem.

Powrót do wolnego rynku nie jest nieuniknionym następstwem kryzysu. Inną alternatywą jest zawsze socjalizm. Ma on wyeliminować niedoskonałości rynku i umożliwić państwu pełne opanowanie gospodarki. Kierunek, w jakim w okresach kryzysu podąża system zależy w dużym stopniu od tendencji ideologicznych dominujących w społeczeństwie.

Ważnym aspektem ludzkich decyzji jest istnienie świadomości wyboru. Z chwilą, gdy rzekomi obrońcy porządku rynkowego spowodują serię interwencji, określając je mianem „rozwiązań rynkowych", społeczeństwo prawdopodobnie zdecyduje, że co prawda próbowano leseferyzmu, lecz system ten zawiódł. To jest dokładnie to, co stało się w latach 1920. i wczesnych 1930., a co zostało udokumentowane w pracy Murraya Rothbarda p.t. *America's Great Depression*. Szereg administracji republikańskich, partii nastawionej rzekomo prorynkowo, doprowadziło do całej masy bezprecedensowych ingerencji gospodarczych. Przykładowo, w swojej mowie po akceptacji nominacji prezydenckiej z ramienia Partii Republikańskiej w 1932 roku, Hoover zauważył:

> Moglibyśmy nic nie robić, lecz w ten sposób znaleźlibyśmy się w kompletnej ruinie. Dlatego, zamiast milczeć, postanowiliśmy zwrócić się do prywatnego biznesu i do Kongresu z propozycjami gigantycznego programu obrony gospodarczej, nie mającego w historii naszej republiki precedensu. Wdrożyliśmy go w praktykę... Żaden rząd w Waszyngtonie nie rozważał, jak dotąd, wzięcia na siebie tak ogromnej odpowiedzialności i to właśnie w takich czasach (Rothbard A*merica's Great Depression*).

Problemy z efektywnością

Kilka następnych rozdziałów poświęconych zostanie pewnym szczególnym ingerencjom rządu w rynek. Jednakże zanim zakończymy niniejszy rozdział, chciałbym zatrzymać się na moment na technice usprawiedliwiającej interwencjonizm, a mianowicie na odwoływaniu się do efektywności. Technika ta polega na zastosowaniu

pewnej formy analizy, dzięki której można udowodnić, że wolny rynek okazał się nieskuteczny, słowem – zawiódł, w związku z czym, dla skorygowania jego błędów, konieczna jest interwencja rządu. Tym samym sytuacja stanie się bardziej „społecznie użyteczna". Oto w jaki sposób, czołowy zwolennik takiej analizy, sędzia Richard Posner, opisuje „wpływ prawa zwyczajowego na maksymalizację majątku społecznego". (Cytuję za Stevem Kurtzem, który przeprowadził z Posnerem wywiad w kwietniowym numerze (2001 rok) miesięcznika *Reason*).

Steven Landsburg w *Price Theory* podaje przykład zastosowania kryterium skuteczności do rozwiązywania sporów prawnych pomiędzy ludźmi. Oto grupa dziesięciu studentów zapragnęła spalić dom swojego profesora, mimo iż jego samego pomysł ten nie zachwyca. Landsburg wyjaśnia, w jaki sposób zastosować kryterium efektywności w celu rozwiązania tego dylematu:

> Zgodnie z kryterium efektywności każdy człowiek ma prawo oddać taką liczbę głosów, jaka odpowiada jego udziałowi w danym sporze, przy czym udział ten jest mierzony sumą pieniędzy, jaką jest on gotów zapłacić, aby spór został rozstrzygnięty w sposób jemu odpowiadający. Przykładowo, jeśli każdy z 10 studentów uważa, że przyglądanie się płonącemu domowi profesora jest dla niego warte 10 dol., dla profesora zaś uniemożliwienie pożaru domu warte jest 1000 dol., wówczas każdy ze studentów dysponuje 10 głosami, podczas gdy profesor ma ich aż 1000. W ten oto sposób pomysł podpalenia domu profesora został przegłosowany w stosunku 1000 do 100 (Landsburg, *Price Theory*).

Niektóre problemy związane z tym podejściem powinny się wydać oczywiste. Po pierwsze, co by się stało, gdyby studenci zapragnęli spalić profesorowi jedynie domek na narzędzia? Być może ich zamiłowanie do przyglądania się płomieniom jest tak duże, że gotowi są zapłacić za tę przyjemność 100 dol. każdy. Gdy tymczasem ten sam domek narzędziowy, wart jest dla profesora jedynie 500 dol. Spalenie domku narzędziowego będzie więc dla studentów działaniem „efektywnym" nawet jeśli nie będą musieli płacić za to profesorowi choćby centa. Zyskano w ten sposób korzyść o wartości 1000 dol. wydatkując na pokrycie straty jedynie 500 dol. Odłóżmy na bok reperkusje moralne towarzyszące naszej zgodzie na to, że jacyś ludzie pragną zniszczenia czy naruszenia czyjejś własności tylko dlatego, że ich radość z tego powodu jest większa niż wywołane ich czynem cierpienia poszkodowanego, czyli właściciela. Nawet przy powyższym założeniu, taka analiza efektywności wydaje się nieporozumieniem, ponieważ nie bierze ona pod uwagę w ogóle utraty „efektywności" wywołanej świadomością społeczeństwa, że oto jego własność znalazła się

w zagrożeniu. Trudno, rzecz jasna, tę utratę skuteczności zmierzyć, ponieważ ludzkie odczucia czy oczekiwania nie są towarem rynkowym, nie są na sprzedaż.

Z faktu niemożności obliczenia rozmiarów poczucia zagrożenia nie wynika wcale, że poczucie bezpieczeństwa w odniesieniu do prawa własności nie ma wartości – przeciwnie, istnieje wiele powodów, by sądzić, że ma ono wartość ogromną. Podkreślanie znaczenia prawa własności dla prosperity gospodarczej stało się przedmiotem kilku wydanych ostatnio książek a wśród nich: Toma Bethella *The Noblest Triumph; Property and Prosperity Through the Ages* oraz Hernando de Soto *Tajemnica kapitału czyli dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*[2]. De Soto, przykładowo, twierdzi, że w rękach zwyczajnych obywateli krajów Trzeciego Świata znajduje się ogromny majątek, problem w tym, że nie są w stanie go wykorzystać, ponieważ nie posiadają doń pełnego, legalnego tytułu własności. Autor szacuje, że 81 proc. terenów wiejskich w Peru posiadanych jest bez żadnego tytułu własności, w takim samym stanie znajduje się 80 proc. ziemi należącej do obywateli Egiptu. Główną przyczyną nędzy panującej w tych krajach jest właśnie brak poczucia bezpieczeństwa w odniesieniu do prawa własności. Obliczanie skuteczności gospodarczej, z pominięciem negatywnych efektów wynikających z ignorowania praw własności, porównać można do szacowania skutków wybuchu nuklearnego uwzględniając jedynie wagę bomby, bez wzięcia pod uwagę reakcji nuklearnej.

Drugi problem wynikający z takiej analizy, to to, że użyte w niej „ceny" nie mają z cenami nic wspólnego. Strony zaangażowane w opisany „spór" mają jedynie określić, ile coś jest dla nich warte. Dlaczego jednak nie posłużyć się prawdziwymi liczbami? Tak długo, jak długo nie muszę za coś zapłacić, co mi za różnica powiedzieć, że przyjemność oglądania pożaru domu profesora warta jest według mnie miliard dolarów.

Dla rozwikłania tego problemu stosować można przeróżne tricki, włącznie ze zwykłym łgarstwem, jednakże żaden z nich nie jest w stanie wyjaśnić znacznie poważniejszej kwestii: dopóki za coś naprawdę nie zapłacimy, nie wiemy jaką to „coś" ma dla nas wartość. Wyobraźmy sobie, że jesteśmy w młodzieżowym klubie pływackim i pytamy młodych pływaków, czy są gotowi do poświęceń wymaganych, aby stać się pływackim mistrzem olimpijskim. Większość dzieci odpowiedziałoby prawdopodobnie twierdząco, mimo iż tylko jeden na 10 tysięcy młodych pływaków jest rzeczywiście gotów do poświęceń, które uczynią zeń olimpijczyka. Analiza efektywności implikuje, że dla poprawy naszego samopoczucia wystarczy jedynie spytać młodych pływaków, ile ofiar gotowi byliby ponieść, aby zostać mistrzami olimpijskimi, a następnie zakwalifikować do kadry olimpijskiej tych, którzy wylicytowali najwięcej poświęceń. Pomyślmy, ile godzin żmudnego treningu można by w ten sposób oszczędzić.

[2] Książka ta została wydana przez Fijorr Publishing Co. w 2002 roku.

Prawdziwy koszt jakiejś rzeczy potrafimy określić tylko wtedy, gdy dążąc do jej posiadania zapłacimy tyle, ile jest ona dla nas warta. Palacz tytoniu cierpiący na dokuczliwe przeziębienie może się zaklinać, że już nigdy w życiu nie weźmie papierosa do ust, jednakże rzeczywista wartość tego „ślubowania" znana będzie dopiero z chwilą jego wyzdrowienia, w sytuacji, gdy go ktoś poczęstuje papierosem. Bez poddania się temu doświadczeniu, „koszt" jest jedynie domysłem opartym na hipotezie „co by było gdyby" koszt taki zaistniał.

Analiza efektywności zakłada również, że ceny, o jakich w podobnych historyjkach mowa, są wartościami równowagowymi albo cenami ostatecznymi. Aby tak było, wszyscy musieliby się zgodzić co do przyszłej przydatności czynników produkcji. Oto co na ten temat pisze Peter Lewin, przedstawiciel austriackiej szkoły ekonomicznej:

> Siłą napędową procesów rynkowych są różnice w opiniach oraz percepcji pomiędzy rywalizującymi ze sobą producentami i przedsiębiorcami... Wartości, jakie przypisują oni surowcom czy środkom znajdującym się w ich dyspozycji lub będącym przedmiotem wymiany handlowej, nie są w żadnym istotnym sensie wartościami ostatecznymi, ustalonymi raz na zawsze. Są one jedynie wypadkową oczekiwań co do możliwego wykorzystania tych środków czy surowców. Wykorzystanie ich do oceny efektywności działania nie ma więc większego sensu (Wstęp do *The Economics of QWERTY*).

Podobnym mankamentem obarczone jest, uzasadniające interwencję kryterium, zwane „poprawką efektywnościową według Pareto". Kryterium to zakłada, że dana linia postępowania jest uważana za dobrą wtedy, gdy korzysta na niej przynajmniej jedna osoba, a równocześnie nikomu nie dzieje się z jej powodu krzywda. Jeśli jakiś kierunek działania odpowiada kryterium Pareto, należy go samorzutnie wprowadzać w życie. Załóżmy, że przebywam gdzieś z trójką moich przyjaciół i zgodnie dochodzimy do wniosku, że byłoby lepiej, gdybyśmy zagrali w brydża. W takiej sytuacji po prostu zaczynamy w tego brydża grać. Do tego, aby gra się odbywała nie potrzeba nam żadnej specjalnej „linii postępowania" czy strategii. Napotkanie sytuacji podpadającej pod kryterium Pareto, w świecie realnym jest niemal niemożliwe. Nawet działania zmierzające do niewątpliwej poprawy warunków życia wszystkich obywateli mogą napotkać na protesty ze strony ochroniarzy od ochrony środowiska czy grup ascetów.

Jedynym kryterium oceny efektywności ekonomicznej są ceny rynkowe, tymczasem jak na ironię, rozważania na temat efektywności ekonomicznej służą do usprawiedliwienia interwencji państwa w gospodarkę. O tym, że koszt danej rzeczy odpowiada – przynajmniej w naszych oczach – jej wartości, możemy się przekonać

jedynie wtedy, gdy dla zdobycia tej rzeczy koszt ten sami poniesiemy. Jedynym kryterium, dzięki któremu jesteśmy w stanie poznać jaką wartość stanowi dla studentów pragnienie oglądania pożaru profesorskiego domu, jest ilość pieniędzy, jaką za tę przyjemność gotowi są oni zapłacić profesorowi, aby ten ostatni na spalenie wyraził zgodę. Interwencja państwa niszczy mechanizm, za pomocą którego rynek osiąga stan efektywności.

Kryterium Pareto i inne temu podobne sposoby są próbą wyrażenia „naukowej" miary „lepszych wyników ekonomicznych". Próba ta jednakże ignoruje indywidualny osąd co do wartości tych wyników, dokonywany przez osobę je oceniającą. Pamiętajmy jednak, że to właśnie człowiek stworzył takie kategorie, jak „lepszy" czy „gorszy", oraz że wszystkie opinie są opiniami indywidualnymi.

Rozdział XII

Manipulując cenami, gdy rynek płonie

O cenach minimalnych, cenach maksymalnych i innych sposobach wpływania na ceny rynkowe

Rządy często odczuwają potrzebę oddziaływania na ceny rynkowe. Takie oddziaływanie może przybrać różne formy. *Cena minimalna* polega na nałożeniu na cenę legalnego minimum. *Ceny docelowe* są próbą ustalenia wąskiego zakresu wahań cen: przykładem może tu być utrzymywanie parytetu wymiany walut w ramach pewnego przedziału wartości czy ustalanie przez Rezerwę Federalną poziomu oprocentowania pieniądza. Natomiast *ceny ustalone sztywno*, takie jak np. ceny na usługi taksówkowe w niektórych miastach, nie pozwalają na jakiekolwiek wahanie cen.

Przeanalizujemy teraz kilka, szczególnie popularnych przypadków manipulowania cenami rynkowymi.

Cena minimalna

Parę lat temu odwiedziłem swego przyjaciela Dicka, aby mu pokazać pewien program, nad którym właśnie pracowałem. Tak się złożyło, że Dick należy do grona zwolenników twardego interwencjonizmu. Ponieważ przedstawiany przeze mnie program miał służyć pomocy osobom upośledzonym sądziłem, że spotka się on z aprobatą Dicka. Oto zarysy mojego programu:

W dzisiejszych czasach, w warunkach silnej ekspansji gospodarczej, wiele spółek nie uczestniczy w odbywającym się marszu do prosperity. Powodów takiego stanu rzeczy może być kilka. Z jednej strony, firmy te reprezentują branże nie cieszące się dzisiaj dużym wzięciem, a które nie potrafiły w sposób bezkonfliktowy przejść do sektora „gospodarki elektronicznej". Z drugiej zaś, mogą to być firmy nowe, które

dopiero co rozpoczęły swoją karierę, stąd popyt inwestorów na ich akcje, a w konsekwencji cena tychże akcji, są wciąż niewielkie. Do grupy takich firm mogą wreszcie należeć spółki, których zły los nie został w żaden sposób zawiniony; wystarczyło, że zmarł ich prezes, zbankrutował główny klient, albo konkurencja wypuściła produkty czyniące ich wyroby przestarzałymi.

Na tych spółkach spoczywa niewątpliwie los wielu pracowników, dostawców, inwestorów i konsumentów. Tymczasem firmy te cierpią na brak kapitału. Gdyby dysponowały odpowiednią ilością środków, mogłyby zainwestować w nowe fabryki, w nowoczesne technologie, pomagając w ten sposób innym uczestnikom procesów gospodarczych, kupując więcej ich wyrobów, dostarczając im swoich wyrobów lepszej jakości, czy zatrudniając personel za wyższe stawki. Udzielenie pomocy tym firmom jest więc nie tylko aktem sprawiedliwości społecznej, pomoże ono także całej gospodarce poprzez zwiększenie jej siły nabywczej.

Z tego względu proponuję następujące rozwiązanie. Rząd ustali narodowe minimum cenowe na akcje poszczególnych spółek. Rozsądnie będzie przyjąć za takie minimum 10 dol. za udział. Z chwilą uchwalenia niniejszej propozycji, kupowanie lub sprzedawanie akcji jakiejkolwiek spółki poniżej ustalonego minimum byłoby nielegalne. (Cena 10 dol. odnosiłaby się do wszystkich akcji znajdujących się na rynku. Nie można dopuścić do tego, aby bezwzględni spekulanci wykorzystali sytuację obchodząc nowe prawo poprzez wymuszenie na firmach „odwrotnego splitu[1]" albo wykupu własnych akcji.)

Skutki takiej ustawy byłyby zbawienne. Korzystanie z kapitału zewnętrznego (innych spółek) w celu podtrzymania firmy przeżywającej trudności byłoby zbędne. Odtąd spółki te, dzięki wyższej cenie ich akcji, uzyskałyby jakże potrzebną im płynność finansową wchodząc szybko w fazę prosperity, która rozlałaby się na całą gospodarkę i była źródłem bogactwa.

– Ty chyba nie jesteś poważny – zaprotestował Dick – nie myślisz tego zrobić naprawdę?!

– Całkowicie poważny, dlaczego miałbym nie zgłosić tak doskonałego pomysłu? – odparłem.

– Po pierwsze – zaczął Dick – sam pomysł „zwiększenia siły nabywczej" brzmi śmiesznie. Jeśli ktoś kupi te akcje po nowej, wyższej cenie, będzie miał mniej pieniędzy niż by ich miał, gdyby papiery kupił po cenie starej. To co przybędzie firmie znajdującej się dzisiaj w tarapatach, ubędzie temu, kto jej akcje kupił. Suma sumarum żadnego wzrostu siły nabywczej nie będzie.

[1] Jest to zabieg polegający na kumulacji kilku akcji w jedną (droższą), w celu podniesienia ceny udziału – przyp. tłum.

– Wygląda na to, że masz rację. Daj mi trochę czasu, zastanowię się nad tym i swoją propozycję poprawię. Czy to są wszystkie twoje zastrzeżenia odnośnie mego planu?

– Oczywiście, że nie! Przecież powiedziałem, że jeśli ktoś kupuje akcje po cenie przymusowej, to... A dlaczego w ogóle miałby je kupować? Jeśli cena akcji Dotty.com kosztowała wczoraj 5 dol., dlaczego miałbym dzisiaj płacić za nie 10 dol.? Tylko dlatego, że uchwalono nową ustawę? Ja zapłacę najwyżej tyle, ile uważam, że akcje są warte. Czyż to nie ty mi ciągle wykładasz zasady teorii wartości subiektywnej?

– Zgadza się, ale chciałbym wiedzieć, co według ciebie stałoby się w tej sytuacji z akcjami Dotty.com?

– Wstrzymano by obrót nimi! Nie dość, że Dotty.com nie byłaby w stanie zgromadzić potrzebnego jej kapitału, to na dodatek w ogóle by nic nie zebrała.

– Dokładnie, tak. Zabawne w tym wszystkim jest to, że pokazałem swój plan kilku prezesom spółek i bardzo im się spodobał.

– Czy to byli prezesi firm, których akcje kosztują mniej niż 10 dol. za udział?

– Przeciwnie, akcje reprezentowanych przez nie spółek sprzedawane były powyżej 10 dol. za sztukę.

– To jasne, że im się ten pomysł spodobał. *Ich* akcje byłyby nadal w obrocie, a dzięki ustaleniu minimum na poziomie 10 dol. pozbyliby się konkurencji ze strony spółek tańszych. Co więcej, pod nieobecność konkurencji tańszych akcji, popyt na akcje ich firm wzrósłby. Wzbogaciliby się kosztem spółek gorzej prosperujących. Kupa chciwców!

– Myślę, Dick, że mnie w końcu przekonałeś. Ten plan nie jest najmądrzejszy. Dzięki że otworzyłeś mi oczy, pozwól mi jednak zadać ci jedno pytanie. Jeśli dostrzegłeś absurdalność mojego planu, dlaczego do licha, upierasz się przy podniesieniu płacy minimalnej? A właściwie, jak możesz się w ogóle godzić na coś takiego, jak płaca minimalna? Czyż płaca minimalna nie działa dokładnie tak, jak akcje w opisanym przeze mnie planie? Przecież inwestorzy w moim przykładzie postępują tak, jak pracodawcy w przypadku płacy minimalnej; tak jak inwestorzy gotowi byli płacić za akcję tyle, ile były one warte, tak pracodawcy gotowi są płacić za pracę tyle, ile jest ona warta. Czyż związki zawodowe nie zachowują się analogicznie do prezesów drogich spółek, którym na rękę było pozbycie się konkurencji tańszych akcji? Tak, jak bogate spółki wzbogacały się kosztem spółek mniej szczęśliwych, tak związki zawodowe korzystają kosztem tych, których praca jest mniej warta.

Dick po tym wywodzie dochodził do siebie przez długi czas, potem stwierdził, że naszej konwersacji w ogóle nie pamięta.

Zasada płacy minimalnej, przynajmniej przez krótki czas, pomaga tym, którzy zarabiają *więcej* niż wynosi ustawowe minimum. Wszyscy ci, którzy mogliby

otrzymać pracę za mniej niż minimum, zostaną z rynku pracy wyeliminowani. (Pamiętamy przecież, że pracodawca zatrudnia pracowników dotąd, dopóki spodziewa się, że dochody z pracy marginalnego (ostatniego) zatrudnionego przekraczają to, co ten otrzymuje w postaci pensji). Można powiedzieć, że jeśli mam pracować za takie głodowe zarobki, to lepiej żebym nie pracował w ogóle; poszedł na zasiłek, skończył jakąś szkołę, zajął się wychowaniem dzieci.

Nie ma wątpliwości, że dla niektórych ludzi jest to jakieś rozwiązanie. (Głośnym przykładem może być tutaj autorka *Harry Pottera*, J.K. Rowlings, która swój bestseller pisała będąc na tzw. bezrobociu). Dla większości ludzi jest to jednak pułapka. Dla ludzi znajdujących się na najniższym szczeblu ludzkiej drabiny, najlepszym rozwiązaniem jest w takiej sytuacji pójść do pracy nawet za małe pieniądze.

Przez osiem lat grałem w zespole muzyki reggae. Mimo silnej konkurencji zawsze potrafiliśmy znaleźć pracę w którymś z lokalnych klubów. Było to możliwe dlatego, że jako początkujący zespół godziliśmy się na każdą stawkę oferowaną nam przez klub – nierzadko graliśmy za darmo! Dzięki możliwości zademonstrowania naszych możliwości, że potrafimy bawić publiczność, nasze stawki systematycznie rosły. Gdyby w tych klubach obowiązywała płaca minimalna, nigdy nie znaleźlibyśmy pracy.

W takiej sytuacji znajdują się najniżej płatni pracownicy. Najważniejszą rzeczą dla ich przyszłości materialnej jest zrozumienie, że płaca nie ma być godziwa, lecz że jest ona wymianą dóbr – w tym przypadku, wymianą ich wysiłku na pieniądze. Oznaką zrozumienia przezeń tej prawidłowości będzie punktualne przychodzenie do pracy, uprzejme odnoszenie się do konsumentów, wykonywanie poleceń służbowych itp. Z chwilą przekonania przełożonych, że ludzie ci zrozumieli tę podstawową prawidłowość, ich zarobki zaczną rosnąć. Nie znam żadnego pracodawcy, który uważałby za atut fakt otrzymywania przez kandydata do pracy zasiłku z pomocy społecznej.

Pułap cenowy – cena maksymalna

Zima roku 2000/2001 była w naszej okolicy znacznie bardziej śnieżna niż cztery poprzednie. Przywykliśmy do łagodnych zim i braku opadów, nawet nam przez myśl nie przeszło zamówić serwis do usuwania śniegu.

Jednakże owej zimy z 2000/2001 cztery burze śnieżne, każda z opadem ok. 30 cm śniegu, zasypały nas na biało po pas. Jak tu wyjechać z garażu? Mógłbym co prawda wziąć do ręki szuflę i samemu śnieg usunąć, ale nie miałem na to czasu. Pisałem tę książkę. (Mogłem też wysłać do usuwania śniegu żonę, jednakże nasz wjazd do garażu znajdował się na wprost okien sąsiada, nie wypadało mi więc). Nie ulegało wątpliwości, że potrzebujemy kogoś, kto nam drogę odśnieży. Po pierwszej burzy

spotkałem dwóch mężczyzn odśnieżających wjazd do garażu sąsiada. Spytałem, czy mogliby później odśnieżyć i mój. Podali swoją cenę, która jak na tak niewielką robotę była dość wysoka. Mimo iż ludzie ci pracowali praktycznie vis a vis mojego domu, mimo iż uprzątnięcie śniegu sprzed naszego garażu nie powinno im zabrać dłużej niż 5 minut, wyglądało na to, że chcą zarobić po ponad 100 dol. na godzinę, każdy.

Dużo, a jednak szybko się zgodziłem. Dlaczego? Ich cena była wciąż niższa niż – zakładając wartość mojej pracy – kosztowałoby mnie usuwanie śniegu samemu; była zatem niższa niż wynosił mój koszt alternatywny. Na takiej podstawie wylicza się opłacalność każdej wymiany – osoba uważa, że to z czego rezygnuje jest warte mniej niż to, co otrzymuje. Co więcej, czułem, że wszyscy operatorzy pługów odśnieżających będą bardzo zajęci i znalezienie jakiegoś innego, tańszego kosztować mnie będzie także czas przeznaczony na to szukanie. Może się wręcz zdarzyć, że nikogo takiego nie znajdę, gdyż chętnych do odśnieżania tak małego wjazdu wielu nie ma. Miałem więc do wyboru zaakceptować ich cenę, albo zrezygnować.

Powszechną reakcją w takich sytuacjach, dotyczy to zarówno popularnych mediów, jak i polityków w obliczu wyborów, jest ciskanie oskarżeń pod adresem tych biznesów, które zarabiają krocie, wykorzystując czyjeś trudne położenie. Tacy biznesmeni nie uczynili żadnego wysiłku, wszystko co dla nabicia sobie kabzy zrobili, to wykorzystali nadzwyczajną sytuację, w jakiej znaleźli się pozbawieni możliwości wyboru ich konsumenci.

Dla wyjaśnienia tego problemu konieczne jest zastosowanie zasady Bastiata; rozważmy więc to, co jest widoczne, i to co widoczne nie jest. Jesteśmy w środku śnieżnej zimy. To prawda, że operatorzy pługa – *w danym momencie* – domagali się wyjątkowo wysokich zarobków. Zastanówmy się jednak, jaka była ich sytuacja przez cztery poprzednie zimy, kiedy nie było śniegu i kiedy nie mieli pracy? W czasie tamtych zim podaż usług odśnieżających przewyższała popyt na nie. Wiele pługów stało bezużytecznie. Dlaczego ich właściciele nie zrezygnowali z wykonywania tego zajęcia? Ponieważ wiedzieli, że przyjdzie kiedyś „zła zima" i odbiją sobie straty, zarabiając przy okazji na utrzymanie sprzętu do odśnieżania w okresach zim łagodnych.

Równie dobrze, w czasie czterech minionych zim łagodnych, operatorzy sprzętu do odśnieżania mogli mnie oskarżyć o wykorzystywanie ich trudnej sytuacji. Mimo wszystko, brak śniegu nie był ani winą ich, ani moją. Czy to fair, że w czasie łagodnej zimy mogłem oszczędzić na wydatkach na odśnieżanie, które w wypadku normalnej zimy były nieuniknione? Z punktu widzenia interesów firm odśnieżających byłoby do przyjęcia ustalenie przez stan maksymalnej ceny pobieranej za ich serwisy w okresach złych zim, pod warunkiem, że nakazano by ustawowo odśnieżać nasze domy kilkakrotnie każdej zimy, i to nawet w przypadku braku śniegu. W ten sposób mogliby uregulować swoje dochody i uczynić biznes odśnieżający bardziej

przewidywalnym. (Ich poparcie dla ustanowienia ceny maksymalnej zależeć będzie rzecz jasna od wysokości ustawowego pułapu cenowego).

Bez względu na to, czy nam się podoba, czy nie, kaprysy natury są czymś nieuniknionym i mają wpływ na nasze życie. Żadna organizacja społeczna nie jest w stanie sobie z nimi poradzić. Natomiast rynek tak, rynek potrafi. Mam tu na myśli operacje giełdowe spekulantów, którzy tworzą zapasy, mając nadzieję na zyski z chwilą zaistnienia sytuacji nadzwyczajnej potrzeby. W systemie rynkowym utrzymuje się zapasy żywności, ropy naftowej, ubrań, łopat do odśnieżania, soli, płyt spilśnionych i wielu innych niezbędnych przedmiotów, gdyż w przypadkach klęsk żywiołowych, kiedy stają się one potrzebne, istnieje możliwość osiągnięcia na nich wysokiego zysku. Politycy często oskarżają firmy naftowe, że w sytuacjach niedoborów paliwa, wykorzystują zapasy poczynione w dobrych czasach, osiągając na nich „nadmierne" zyski. Spytajmy jednak, co by się stało z nami, gdyby firmy naftowe tych zapasów nie zrobiły? To jasne, braki byłyby jeszcze większe. Ustawodawstwo ograniczające cenę paliwa w okresach kryzysów do poziomu „normalnego", zniechęciłoby firmy naftowe do tworzenia zapasów – producenci także mają swoją preferencję czasową – co w ostatecznym rozrachunku, doprowadziłoby w okresach kryzysów do braku paliwa.

Nie tylko nie ma takiej organizacji, która byłaby w stanie usunąć skutki oddziaływania na nas świata naturalnego, ale wręcz nie ma możliwości wyeliminowania spekulacyjnego charakteru zapasów towarów na wypadek nagłych okoliczności. Nie wiemy bowiem, czym nas natura zaskoczy w przyszłym miesiącu, czy przyszłym roku. Spekulacja jest naturalną reakcją na nieprzewidywalną przyszłość. Reakcja ta nazywa się przedsiębiorczością. Pytanie, kto powinien się zajmować spekulacją? Biznesmen, który nie tylko specjalizuje się w danym rynku, a ponadto zarabia pieniądze na prawidłowej ocenie sytuacji, czy ryzykujący pieniądze podatnika biurokrata, którego umiejętności mają zwykle charakter polityczny.

Rozlane mleko[2]

Rozważmy teraz przykład gospodarki, w której ceny produktów rolnych spadają. Farmerzy będą – rzec z jasna – domagać się od rządu, aby ten spadek powstrzymał. „Gospodarka traci majątek – będą lamentować – wartość naszych gospodarstw, tylko w ciągu ostatniego roku, spadła o 50 proc. W ten sposób każdy z nas jest uboższy, nie stać nas na kupowanie dóbr wytwarzanych przez innych". Rozumowanie to czyni ich żądania korzystnymi dla całego narodu, nie tylko dla nich samych.

[2] Ten rozdział napisał autor wespół z Robertem P. Murphy

Wielu ekonomistów zdemaskowałoby natychmiast to pokrętne rozumowanie. Utrzymywanie, że w ten sposób znika majątek narodowy jest kompletnie nieuzasadnione. Mamy przecież do czynienia z tymi samymi farmami, z tymi samymi polami i tymi samymi traktorami zarówno w tym roku, co w roku ubiegłym. Jeśli niektóre gospodarstwa upadły i przestały istnieć, znaczy to tylko tyle, że dla konsumentów bardziej opłacalne jest inne, alternatywne wykorzystanie tego majątku, niż dalsze utrzymywanie na nim gospodarstwa rolnego. Woleli więc produkt powstały z likwidacji gospodarstwa od produktów powstałych z jego istnienia. Czy z tego powodu, że w swoich własnych oczach farmerzy stali się ubożsi wynika, że rząd powinien zrobić wszystko, aby utrzymać gospodarstwa przy życiu?

Możemy współczuć gospodarzom, których spotkał zły los, jednakże podtrzymywanie istnienia ich farm byłoby marnowaniem zasobów, które przecież występują w niedoborze. Prawo przewagi komparatywnej mówi nam, że gospodarka przewidziała dla nich inne role, do których – zdaniem konsumentów – są przygotowani lepiej niż do prowadzenia gospodarstwa rolnego.

Możemy powiedzieć, że doszło tu do zmiany w relacjach cenowych. Za buszel pszenicy dostaniemy teraz mniej dolarów, ale z drugiej strony, za dolara kupimy więcej pszenicy. Ci, w rękach których znajduje się pszenica dostaną po kieszeni, ale tym, którzy posiadają dolary (lub jakieś inne dobra, które nie spadły w cenie wraz z pszenicą) poprawiło się. Ta ciągła korekta cen, dokonywana przez uczestników rynku w celu zrównoważenia podaży z popytem, jest istotą procesów rynkowych. Nic więcej na temat sytuacji „każdej ze stron" powiedzieć nie sposób; czy ma się ona lepiej w nowej konfiguracji cen, czy gorzej. Jedno co możemy stwierdzić bez cienia wątpliwości to to, że utrzymywanie starych cen przy pomocy manipulacji rządowych, w obliczu nowej konfiguracji podaży i popytu, większości ludzi w niczym nie pomaga.

Wyobraźmy sobie teraz, trwający już dwadzieścia lat, nieustanny spadek cen komputerów osobistych. Spadek ten ekonomiści okrzyknęliby (i całkiem słusznie) zdumiewającą potęgą rynku. Natomiast producenci komputerów chętnie widzieliby tutaj trzydzieści lat wzrostu cen pecetów. Nie słyszałem jednak nigdy, aby jakiś ekonomista narzekał, że w miarę spadku ceny mojej starej „NeXT workstation" majątek narodowy topnieje. Spadek cen spowodowany był pojawieniem się na rynku lepszych okazji. Innymi słowy, poprzez spadek cen staliśmy się bogatsi, a nie biedniejsi.

Dlaczego zatem tak wielu ekonomistów ma problemy ze spadkiem notowań akcji, a nie ma ich w przypadku spadku cen żywności czy komputerów osobistych? Z chwilą spadku wartości indeksów giełdowych słyszymy przecież, że doszło do „zniknięcia majątku" obywateli. Na pierwszy rzut oka sprawa wydaje się zbyt prosta, by z nią polemizować. Kiedy w ciągu roku 2000 indeks giełdy NASDAQ

spadł z 5100 do 2400 punktów, całkowita kapitalizacja tej giełdy spadła aż o 3 biliony dol. Wyglądało to tak, jakby to bogactwo gdzieś wyparowało.

Jednakże, jak widzieliśmy powyżej, pogląd taki jest rezultatem pomylenia cen dóbr wyrażonych w pieniądzu i wartości majątku w gospodarce. Spadek indeksu NASDAQ nie spowodował zrównania z ziemią budynków czy nie zniszczył maszyn. Ameryka nadal posiada tę samą ilość farm, magazynów, kolei i szybów naftowych, co miała kiedy indeks NASDAQ szczytował. Wskutek zniknięcia niektórych firm sektora „dot.com" nie doszło do całkowitego unicestwienia programów w języku Java. Niektóre z firm, rzecz jasna, uległy likwidacji, były to jednak te firmy, które w obliczu nowej sytuacji rynkowej nie są warte dalszego istnienia. Spadek na rynku papierów wartościowych oznacza transfer bogactwa. Ci, którzy trzymali majątek w gotówce, obligacjach czy złocie są dzisiaj bogatsi, ponieważ za ich majątek można teraz kupić więcej udziałów w różnych spółkach. Bogatsi są także ci, którzy sprzedawali „na krótko" akcje firm, które ich zdaniem były nadmiernie wycenione. Największą grupę tych, którzy na spadku indeksów zyskali są konsumenci nie posiadający żadnych lokat na rynku papierów wartościowych. Dopóki rynek zwyżkował, posiadacze akcyjnych portfeli inwestycyjnych podbijali cenę różnych dóbr takich, jak: domy, praca cieślów, praca hydraulików, usługi masażystów, pomocy domowych, czesne prywatnych szkół itd., itd. Po spadku, nie są już w stanie cen tych dóbr podbijać, dzięki czemu stały się one dostępne dla innych.

Domaganie się ze strony rządu interwencji, która miałaby spadek powstrzymać nie różni się w metodzie od żądań rolników domagających się podniesienia cen na pszenicę. Ci, którzy posiadają akcje spółek doszli do przekonania, że ich zasoby powinny wciąż wzrastać na wartości. Z chwilą, gdy wzrost ten został zahamowany, domagają się interwencji ze strony rządu.

Domaganie się interwencji rządu przybiera zwykle postać lamentu: „Obniżcie stopy procentowe!". Jednakże zmiana rynkowej ceny kredytu nie dodaje do majątku narodowego żadnego dobra. Polega ona wyłącznie na transferze majątku z kieszeni tych, którzy chcą kredytu udzielić do kieszeni tych, którzy go chcą zaciągnąć.

Cena jakiegoś papieru wartościowego opiera się ostatecznie na jego potencjalnym zwrocie. Wprawdzie wydajność pracy Amerykanów nieustannie wzrasta, przyczyniając się tym samym do wyższego zwrotu z tytułu posiadanych akcji, lecz tłumaczenie liczącego 85 proc. wzrostu wartości indeksu NASDAQ w roku 1999 i 20.procentowego wzrostu na początku roku 2000 wzrostem wydajności jest dużym uproszczeniem.

U źródeł zasadniczego wzrostu NASDAQ leżała polityka Fed polegająca na zalaniu rynku gotówką w oczekiwaniu na Y2K. Ta gotówka najpierw pojawiała się na rynku kapitałowym, powodując *efekt mydlanej bańki*. Bańka ta, jak to bańka,

skoncentrowana była na faworycie epoki, którym w latach 1990. były akcje firm sektora high-tech.

Na dodatek, jak dowodzi profesor Roger Garrison, Fed próbował stworzyć „ścianę ognioodporną", która miała chronić „prawdziwą" gospodarkę od rynku papierów wartościowych. Jednakże ściany ognioodporne mają swoją drugą stronę. Można bowiem przypuszczać, całkiem zresztą słusznie, że posiadacze akcji uważali, że ich majątek chroniony jest przed zmianami w gospodarce. To znaczy, że w razie czego rząd wkroczy do akcji i uratuje ich, tak jak to zrobił w obliczu niewypłacalności rządu Meksyku i groźby upadku funduszu inwestycyjnego (hedge fund) Long-Term Capital Management.

Ceny rynkowe nie są ustalane odgórnie, to są wolne ceny, które pełnią ważne funkcje społeczne. Ceny akcji są, w każdym momencie, odbiciem najtrafniejszej ich wyceny dokonywanej przez ekspertów, przy czym ekspertami są ci, których szacunki co do *przyszłej* ceny akcji (biorąc pod uwagę obowiązujące oprocentowanie) okazywały się w przeszłości najcelniejsze. Krytycy ruchu cen starają się nas implicite przekonać, ze wiedzą lepiej od tych, którzy na rynku ryzykują swoje własne pieniądze.

W dyskusji na temat cen akcji musimy pamiętać o społecznej funkcji samego rynku papierów wartościowych. Cena akcji jest blisko związana z aktualną wartością oczekiwanych w przyszłości dochodów spółki, której akcja dotyczy. Stąd w przeciwieństwie do filatelisty, kupowanie akcji nie polega *jedynie* na zgadywaniu, co na temat przyszłej wartości kupionego dobra myślą inni. (Z tego względu, wymyślona przez Keynesa analogia do konkursu piękności, w którym każdy sędzia stara się odgadnąć, na kogo głosować będą inni jurorzy – zamiast głosować na kandydatkę najpiękniejszą – jest mocno myląca). Niespodziewane pogorszenie się sytuacji w firmie wpłynie na znaczny spadek ceny jej akcji. Jest to konieczne, gdyż pozwala rynkowi na dość dokładną wycenę wartości *samej firmy*.

Jeśli cena rynkowa firmy jest niższa niż suma jej zasobów (assets), będzie to dla niektórych uczestników rynku sygnałem o zagrażającym jej niechybnie „najeździe korporacyjnym" (corporate raider). Taki najazd – mówi o nim bohater filmu *Other's People Money*, w którego rolę wcielił się Danny DeVitto – skończy się najprawdopodobniej wykupem firmy przy użyciu "lewarowania"[3], uwolnieniem niewykorzystanych zasobów (włącznie z pracą ludzką) i przekazaniem ich dla tych nabywców, którzy gotowi są za nie zapłacić najwięcej (np. nabywców spodziewających się wykorzystać majątek firmy w sposób bardziej zbliżony do preferencji konsumentów). O ile niewielkie zmiany w strukturze kapitału możliwe są do przeprowadzenia w ramach

[3] Mowa o tzw. leverage buy-out, czyli o wykupie spółki przy użyciu mniejszej ilości pieniędzy niż wynosi jej wartość.

firmy, o tyle zmiany zasadnicze wymagają zwykle transferu kapitału *pomiędzy* firmami. Takie zmiany możliwe są właśnie dzięki istnieniu rynku giełdowego.

Zanim zaczniemy potępiać spadek indeksów giełdowych, spytajmy wpierw: „Dlaczego do spadku doszło?". Odpowiedź na to pytanie pokaże, jak szkodliwe są wszelkie próby ingerowania w procesy rynkowe. Dla wielu ludzi kryzys giełdowy w latach 2000 i 2001 był jedynie przykładem jakiejś irracjonalnej przepowiedni, żeby nie powiedzieć, samo-wypełniającego się proroctwa. Bez względu na to, czy mają oni rację, czy nie, wartość realnego majątku gospodarki (tak jak to wyłożono wcześniej) nie uległa zmianie.

Co by się jednak stało, gdyby spadek indeksów rynkowych nastąpił z przyczyn bardziej fundamentalnych niż „proroctwo"? W takim przypadku właściwym określeniem byłby eufemizm: „korekta". Bolesne odkrycie własnego nadmiernego optymizmu jak chodzi o przyszłe zarobki spółek doprowadziłoby niechybnie do spadku cen ich akcji. Jednakże spadek ceny jest skutkiem poprzednio popełnionych błędów, a nie ich przyczyną. Gdyby Amerykanie zmienili swój sposób patrzenia na uczciwość motywów kierujących przedstawicielami obozu Unijnego w czasie Wojny Secesyjnej, atrakcyjność Pomnika Lincolna znacznie by spadła. Ta dewaluacja symbolu patriotycznego nie zostałaby zrekompensowana czyimkolwiek zyskiem. Nie usprawiedliwiałaby jednak jakichkolwiek prób ingerowania w zmianę ludzkiej świadomości. Ceny są nam potrzebne dlatego, że ujawniają wartość jaką dane dobro ma dzisiaj, a nie jaką miało wczoraj. Ludzie mogą żałować swoich poprzednich ocen, jednakże z płaczu nad rozlanym mlekiem nic dobrego im nie przyjdzie.

Zamiast wykorzystywać państwo do kierowania rynkiem papierów wartościowych, należy ceny pozostawić wolnej grze popytu i podaży. Oto co na ten temat pisze Mises w *Human Action*:

> Łatwo zrozumieć, dlaczego ci, których bieżące interesy na zmianie cen ucierpiały, tak tych zmian nie cierpią i podkreślają, że poprzednie ceny były uczciwsze, normalniejsze i że utrzymanie stabilności cen zgodne jest z prawami natury i moralnością. Trzeba jednak pamiętać, że zmiana cen sprzyja interesom innych ludzi. Ci ostatni na pewno nie byliby zachwyceni utrzymywaniem, że sztywne ceny są czymś uczciwym i normalnym.

Rozdział XIII

Czasy są ciężkie

O przyczynach cyklicznych wahań w biznesie

W gospodarkach większości nowoczesnych państw świata, bank centralny zajmuje się w jakimś zakresie kierowaniem podażą pieniądza i kontrolą stóp procentowych. (W Stanach Zjednoczonych, funkcje banku centralnego pełni System Rezerw Feeralnych (Federal Reserve Board) zwany Fed. Ponieważ jest to najlepiej znany, najpotężniejszy bank centralny świata, skupimy się w naszej dyskusji właśnie na „Fed").

Na uzasadnienie istnienia banku centralnego i jego ingerencji w rynek podaje się szereg argumentów: że dostarcza on gotówki i kredytu w ilościach „zapewniających zaspokojenie wymagań biznesu i potrzeb konsumentów", zapewnia „stabilną wartość" waluty, „walczy z inflacją", ułatwia przepływy w gospodarce itp.

W świetle naszej dotychczasowej dyskusji spraw związanych z pieniędzmi i kredytem są to argumenty dość podejrzane. Widzieliśmy już, że ceny mogą się dostosować do dowolnej ilości pieniędzy w obiegu. Taki proces dostosowywania się wymaga – rzecz jasna – czasu i ma swój koszt. Dlatego każdy z nas woli stopniowe dostosowywanie się do sytuacji niż gwałtowną zmianę. W czasach tzw. standardu złota, kiedy regulatorem podaży pieniądza było właśnie złoto, wypuszczenie nowych pieniędzy wymagało wykopania ich wpierw z ziemi. W trwającym prawie wiek[1] okresie standardu złota, regulator ten umożliwiał utrzymanie wyjątkowo niewielkich wahań cen. Możliwość kreowania pieniądza niemal na żądanie, co jest przywilejem banku centralnego, umożliwia, rzecz jasna, znacznie bardziej gwałtowne zmiany w podaży pieniądza. Potwierdzeniem tego faktu są różne hiperinflacje, które pojawiły się w ubiegłym wieku, a dokładniej z chwilą wprowadzenia pieniądza papierowego.

[1] Chodzi rzecz jasna o Stany Zjednoczone. W innych krajach standard złota obowiązywał znacznie dłużej – przyp. tłum.

Analogicznie, mamy podstawy uważać, że najlepszym mechanizmem dopasowującym potrzeby biznesu w zakresie kredytu do ilości dostępnych oszczędności jest rynek stóp procentowych (interest rate market). Tym, co biznes naprawdę obchodzi są środki, wiedza i usługi, które musi zgromadzić w celu realizacji swoich planów, w trakcie procesu produkcji dóbr konsumpcyjnych. Gotówka, którą biznes pożycza, ma wartość jedynie jako medium, przy pomocy którego te środki produkcji mogą zostać nabyte. Jeśli środki produkcji nie będą realnie dostępne, bo ludzie w trakcie swej działalności nie zdołali oszczędzić tyle, ile wymagałoby ich wyprodukowanie, wówczas ani zwiększenie ilości pieniędzy w obiegu, ani sztuczne obniżanie oprocentowania kredytów nie stworzy ich z niczego.

Mówiliśmy także o tym, że poszukiwanie stabilnej waluty nie ma sensu; wartościowanie jest aspektem ludzkiego działania, a w ludzkim działaniu nie ma żadnych raz na zawsze ustalonych wartości numerycznych. Każda dowolnie wybrana wartość implikuje możliwość zmiany wartościowania. Natomiast jak chodzi o walkę z inflacją, to przecież Fed jest jej głównym źródłem.

W niniejszym rozdziale zajmiemy się analizą ostatniego z wymienionych powodów istnienia banku centralnego, mianowicie tym, że w pewnym stopniu służy on „łagodzeniu fluktuacji w gospodarce". W trakcie naszych rozważań zobaczymy, że bank centralny zamiast fluktuacje *wygaszać,* ma tendencję do ich *tworzenia.* Dopiero gdy dochodzi do wyhamowywania gospodarki i przebicia „mydlanej bańki" widać, że do jej powstania przyczynił się właśnie bank centralny.

Na pustym baku

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy kierowcą autobusu, czekającym na obrzeżu pustyni na pasażerów, którzy chcą z nami pokonać tę pustynię. Przed nami nie ma żadnej stacji benzynowej, a naszym punktem docelowym jest miasto po drugiej stronie pustyni. I oto stajemy przed dylematem: im szybciej będziemy chcieli się przez pustynię przedostać, tym mniej pasażerów będzie mogło korzystać z klimatyzacji łagodzącej skutki pustynnego skwaru. Im bowiem szybciej jedziemy, i im intensywniej autobus klimatyzujemy, tym więcej zużywamy paliwa. A ponieważ w naszym luksusowym autobusie każdy pasażer może kontrolować temperaturę swego otoczenia, ja, czyli kierowca, nie jestem w stanie kontrolować całości energii zużytej na klimatyzację w trakcie podróży. Aby podjąć właściwą decyzję, muszę nieustannie śledzić poziom wskaźnika paliwa i pilnować, ile mi go jeszcze zostało. Muszę też powiedzieć pasażerom, że i oni powinni dokonać wyboru między komfortem jazdy a prędkością podróży, ponieważ więcej klimatyzacji oznacza szybsze opróżnianie baku. Następnie

zbieram deklaracje od pasażerów, co do temperatury, jaką chcieliby na swoich miejscach utrzymać, przeliczam zużycie paliwa, odległość i prędkość, i na tej podstawie wyznaczam maksymalną prędkość w warunkach określonych indywidualnymi potrzebami „klimatyzacyjnymi" pasażerów, przy założeniu ilości paliwa, jaką dysponuję.

Pasażerowie muszą się zdecydować, czy wolą przemierzyć pustynię bardziej komfortowo, lecz dotrzeć na miejsce przeznaczenia później, czy w warunkach mniej komfortowych, ale być na miejscu wcześniej. Ich wybór nie ma nic wspólnego z nauką ekonomii, jest jedynie wypadkową ich preferencji w tym konkretnym momencie.

Wyobraźmy sobie teraz, że zanim kierowca dokonał kalkulacji, ktoś zakradł się do naszego autobusu i sfałszował prawdziwe preferencje pasażerów, wskazując, że wolą oni jechać w wyższej temperaturze. Innymi słowy, że ich wybór wymagać będzie *mniej* paliwa niż go naprawdę będzie potrzeba. Kierowca dokonał kalkulacji zakładając, że zdecydowali się oni tolerować średnią temperaturę otoczenia na poziomie ok. 27 st. C, podczas gdy w rzeczywistości pragną ochłodzić swoje miejsca do temperatury 21 st. C. Kalkulacja dokonana przez kierowcę okaże się błędna i przy takich założeniach podróż nie będzie przebiegać tak, jak to sobie założył. Ruszy więc tak jakby miał do dyspozycji więcej paliwa, niż ma go w rzeczywistości, by po jakimś czasie telefonować po pomoc, kiedy „kaszlący" silnik ujawni błąd.

Przedstawiłem ten przykład jako metaforę Austrackiej Teorii Cyklu Koniunkturalnego (ATCK), która wyjaśnia, dlaczego współczesne gospodarki krajów rozwiniętych mają tendencję do przechodzenia z fazy sztucznej prosperity (boom) w fazę recesji, i z powrotem. Kierowca autobusu reprezentuje tutaj przedsiębiorcę. Paliwo jest sumą zasobów jakimi dysponuje cała gospodarka. Podróż w poprzek pustyni jest okresem produkcji. Pasażerowie to konsumenci. Ich wybór polegający na ustaleniu ile „klimatyzacji" będą chcieli wykorzystać jest analogiczny do decyzji podejmowanej przez konsumentów, a odnoszącej się do tego, ile zamierzają skonsumować dzisiaj kosztem swoich oszczędności na przyszłość, czyli jak duża jest ich preferencja czasowa. Prędkość autobusu odpowiada ilości wydatków inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorcę. Przeznaczenie podróży jest odpowiednikiem zaspokojenia maksymalnej liczby potrzeb konsumentów. Czynnikiem, który wkradł się i pozmieniał dane odnośnie preferencji konsumentów był bank centralny, w tym przypadku Rezerwa Federalna.

Obiektem manipulacji ze strony banku centralnego są dane na temat przeciętnej preferencji czasowej konsumentów, która odpowiada *pierwotnej stopie procentowej* (originary interest rate). Preferencja czasowa konsumentów mówi nam o tym, ile kapitału zostanie odłożonego w postaci oszczędności konsumentów, co w naszej metaforze odpowiada ograniczeniu natężenia klimatyzatora. Jeśli bank centralny obniży sztucznie stopę procentową – w mediach nazywa się to „stymulowaniem

gospodarki" – przedsiębiorcy, tworząc swoje plany, odbierają to jako sygnał, że konsumenci gotowi są opóźnić konsumpcję i oszczędzić więcej niż w rzeczywistości chcą. Kierowca postępuje tak, jakby pasażerowie byli gotowi pogodzić się z gorącem i podróżować z prędkością 110 km na godzinę. W rzeczywistości jednak dojdzie do tego, że zużycie paliwa przez autobus będzie tak duże, iż wymagać będzie jazdy z prędkością nie większą niż 90 km na godzinę. Próba pokonania pustyni bez tankowania zakończy się fiaskiem, paliwo w baku zostanie wyczerpane.

W rzeczywistości gospodarka nie ulegnie rzecz jasna zahamowaniu. W pewnym momencie będzie wiadomo, że autobus zużywa zbyt wiele paliwa. Fed, w trosce o to, by nie doszło do jej „przegrzania" podniesie oprocentowanie. Przedsiębiorcy zwolnią tak, aby autobus nie uległ całkowitemu zatrzymaniu – zredukują liczbę pracowników, zrezygnują z pewnych projektów inwestycyjnych i ograniczą wydatki. Z fazy boomu, w momencie wyruszenia w podróż, gospodarka wpadnie w fazę recesji[2].

Nasza metafora pozwala także na rozróżnienie pomiędzy „miękkim lądowaniem", „twardym lądowaniem" i całkowitą katastrofą. Im głębiej w pustynię autobus wjechał zanim zauważono rozbieżność między rynkową stopą oprocentowania a rzeczywistą preferencją czasową konsumentów, tym twardsze lądowanie czeka gospodarkę. Jeśli przedsiębiorcy odkryją pomyłkę (albo bank centralny ograniczy ekspansję gospodarczą) odpowiednio wcześnie, wystarczy, że autobus zwolni do 80 km na godzinę i będzie mógł podróż dokończyć. Jeśli jednak ekspansja kredytowa trwa długo, autobus może się jedynie toczyć z góry w dół na wyłączonym silniku – i wtedy mamy do czynienia z głęboką depresją albo z krachem.

Jak już wykazaliśmy w poprzednich rozdziałach, pierwotna stopa procentowa odzwierciedla preferencję czasową konsumentów, ponieważ oznacza ilość pieniędzy jaką pożyczkobiorca musi zapłacić pożyczkodawcy, aby tego ostatniego przekonać do odłożenia na później jego własnej konsumpcji. Gdybym miał 100 dol. wydałbym je dzisiaj z małżonką na uroczystą kolację. Albo mógłbym te 100 dol. pożyczyć komuś na rok i wtedy wydać te pieniądze na jeszcze bardziej uroczystą kolację. To, o ile bardziej uroczysta będzie ta odłożona kolacja zależy od tego, jak bardzo wolę konsumpcję dzisiaj w porównaniu z konsumpcją za rok. Jeśli domagam się za swoją pożyczkę co najmniej 5 proc., znaczy to, że kolacja wartości 105 dol. za rok jest marginalnie cenniejsza dla mnie (za rok) niż kolacja za 100 dol. dzisiaj. Jeśli z drugiej strony, mój przyjaciel, Rob, żąda za swoje pieniądze 10 proc., znaczy to,

[2] Dla osób zaznajomionych z „głównym nurtem" ekonomii pomocne może tu być porównanie uczynione przez Roger'a Garrisona. W swojej książce poświęconej makroekonomii szkoły austriackiej, *Time and Money*, pisze on, że gospodarka zostaje zepchnięta poza granice możliwości produkcyjnych (GMP) w czasie prosperity, i wpada w GMP w okresie kryzysu.

że chce zjeść kolację za 110 dol. Innymi słowy, że wartość jego bieżącej konsumpcji w porównaniu z konsumpcją za rok jest wyższa niż w moim przypadku.

Wypadkową preferencji czasowej żądań wszystkich pożyczkodawców i ofert wszystkich pożyczkobiorców jest *rynkowa stopa procentowa*. Na każdym realnym rynku oprocentowania, stopa procentowa zwierać będzie, prócz stopy pierwotnej, oprocentowanie odpowiedzialne za zagrożenie inflacją (lub zniżkę oprocentowania w przypadku deflacji) oraz część będącą miarą prawdopodobieństwa (ryzyka), że kredytobiorca zbankrutuje.

Stopa procentowa mówi przedsiębiorcy czy konkretna inwestycja warta jest podjęcia czy nie. Na rynku, pod nieobecność zakłóceń, gdzie nie występuje inflacja czy deflacja, oprocentowanie kredytu zbliżone będzie do tego, co w języku finansowym, nazywane jest „pozbawioną ryzyka stopą procentową". Ponieważ zwrot w takiej wysokości może przedsiębiorca osiągnąć kupując za swoje pieniądze wysokiej klasy obligacje, nie zdecyduje się on na żaden projekt kapitałowy, którego stopa zwrotu będzie niższa niż stopa procentowa pozbawiona ryzyka. W odniesieniu do naszej analogii, nie ma sensu prowadzić autobus z prędkością 110 km na godzinę, skoro konsumenci są gotowi obniżyć natężenie klimatyzacji (odłożyć bieżącą konsumpcję) do poziomu, przy którym wystarczy prędkość 90 km na godzinę. W przypadku projektów przynoszących zwrot w wysokości mniejszej niż pozbawiona ryzyka stopa procentowa, konsumenci są zdania, że wolą środki przeznaczone na ten projekt skonsumować dzisiaj niż je weń zainwestować.

Fed zaczyna przyjęcie[3]

Spójrzmy krótko na ostatni „boom i recesję" w Internecie i użyjmy go jako przykładu ilustrującego ten epizod historii gospodarczej przy użyciu Austriackiej Teorii Cyklu Koniunkturalnego.

Powiedzieliśmy już, że rolą Fed jest rekwirować naczynie z ponczem w chwili, gdy przyjęcie zaczęło się rozkręcać. Aforyzm ten pomija fakt, że to właśnie Fed poncz ten w pierwszym rzędzie przygotował. ATCK bywa niekiedy ironicznie określana mianem „teorii kaca". I rzeczywiście, coś tu jest na rzeczy. Fed kusi zabawowiczów przy pomocy taniego kredytu, żeby z czasem – dla ratowania się przed katastrofą – zabawę w środku przerwać.

[3] Część tego rozdziału napisana została we współpracy z Rogerem Garrisonem, i ukazała się najpierw w naszym artykule zatytułowanym *A Classic Hayekian Hangover*, w styczniowej edycji *Ideas on Liberty* 2002 roku.

MZM (pieniądz zerowej płatności, jedna z wielu miar podaży pieniądza) w latach 1993-1995 wzrastała w tempie mniejszym niż 2,5 proc. rocznie. W ciągu trzech następnych lat, dynamika podaży zerowej wzrosła gwałtownie, do ponad 10 proc. w skali rocznej, by tylko w drugiej połowie 1998 roku rosnąć w szaleńczym tempie 15 proc.

Sean Corrigan, właściciel firmy konsultingowej Capital Insight z Wielkiej Brytanii, w artykule zatytułowanym *Norman, Strong and Greenspan* przedstawił „konsekwencje ekspansji pieniądza, jaka się pojawiła jesienią 1998 roku, w chwili gdy świat zmagał się wciąż ze skutkami azjatyckiego kryzysu kredytowego, gdy musiał sobie radzić z ogłoszeniem niewypłacalności przez Rosjan i rozpadem potężnego funduszu Long-Term Capital Management. Właśnie wtedy, w ciągu zaledwie 18 miesięcy, Fed dodał do portfela Departamentu Skarbu 55 mld dol. i zwiększył portfel trzymanych przez siebie krótkoterminowych papierów dłużnych (tzw. repo) z 6,5 mld do 22 mld dol... Przełożyło się to na wzrost łącznego majątku funduszy powierniczych, rynku pieniężnego oraz banków komercyjnych, w momencie szczytu rynkowego, o 870 mld dol., w momencie szczytu produkcji przemysłowej o 1,2 bln dol., i o 1,8 bln dol. w sierpniu 2001 roku – a więc dwukrotnie więcej niż w tym samym okresie wynosił przyrost PKB.

Przyjęcie było w swoim apogeum. Fed zmuszony był nastrój zabawy utrzymywać, obniżając – w okresie od czerwca 1998 do stycznia 1999 – federalną stopę procentową[4] o cały punkt procentowy. Rentowność 30.letnich obligacji skarbowych spadła z 7 proc. do 5 proc.

Giełda szalała. Indeks NASDAQ wzniósł się z poziomu 1000 punktów w roku 1996 do ponad 5000 punktów w roku 2000, w samym tylko 1999 roku wzrost tego wskaźnika wyniósł aż 80 proc. Z falą kredytu płynącą do nowopowstałych (tzw. start-up) firm internetowych, hordy menadżerów pożenionych dotąd z zacnymi i przyciężkawymi firmami „blue-chip"[5] zaczęły flirtować z wyglądającymi seksy dot.comami, które właśnie dołączyły do zabawy.

W tym samym czasie rosnącej konsumpcji towarzyszył bardzo niski (czasem wręcz negatywny) poziom oszczędzania. Wzrost, któremu nie towarzyszyły rzeczywiste inwestycje wymagające odłożenia części konsumpcji na rzecz oszczędności na przyszłość, napędzany był przy pomocy prasy drukarskiej.

Zachęceni fantastycznymi zyskami na giełdzie konsumenci zaczęli rozbudowywać swoje domy i wykupywać podróże dokoła świata, na co w normalnych

[4] Jest to oprocentowanie, po jakim jeden bank federalny pożycza pieniądze innemu bankowi federalnemu – przyp. tłum.

[5] Mianem blue-chip określa się silne, ustabilizowane firmy będące synonimem pewności i rzetelności – przyp. tłum.

warunkach nie byłoby ich stać. Ceny nieruchomości, zwłaszcza w okolicach ogarniętych gorączką "dot.comów", takich jak Dolina Krzemowa, sięgały zenitu.

Jak to w czasie bachanaliów bywa, z chwilą gdy przyjęcie dobiegało końca, okazywało się, że zbyt wielu chłopców miało zamiar wziąć do domu tę samą dziewczynę. Dostępnych zasobów było mniej niż planowali, stąd ich zamiary nie mogły się powieść. Podstawowym, a zarazem najbardziej pożądanym czynnikiem, którego brakowało, był ciągły strumień funduszy inwestycyjnych. (Dalsza dostawa tego czynnika przez Fed doprowadziłaby do jeszcze większego boomu i pogłębiła perspektywę nadchodzącej katastrofy). Okazało się też, że brakuje programistów, inżynierów sieciowych, menadżerów i innych środków produkcji. Nowopowstające firmy internetowe, planujące przez pierwsze lata działać w oparciu o deficyt finansowany przy pomocy kapitału zewnętrznego, zorientowały się szybko, że pieniędzy na inwestycje jest mniej niż początkowo sądziły, co gorsza, koszt utrzymywania się w biznesie rósł w szybkim tempie.

W planach biznesowych wielu „start-upów" wpisano straty przez pierwsze dziesięć czy piętnaście lat działania, zajmując się w tym czasie głównie „powiększaniem udziału w rynku". Aby utrzymywać atmosferę zabawy, potrzebowali wodzireja, który będzie im dostarczał ponczu.

Fed dobrze wiedział, że – bez pojawienia się inflacji cenowej – okres prosperity nie potrwa wiecznie. Jeśli bowiem ekspansja kredytowa trwać będzie długo, doprowadzi do *destruktywnej bessy* (crack-up boom), której rezultatem jest zwykle szalejąca inflacja. Strach przed inflacją zmusił Rezerwę Federalną w końcu 1999 roku do ograniczenia podaży pieniądza, dzięki czemu dynamika wzrostu MZM, w okresie 1999–2000 spadła do poziomu 8,5 proc. W miarę opróżniania wazy z ponczem, pojawiał się kac, czyli rzeź firm dot.com. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez firmę Webmergers.com, między majem 2000 a lipcem 2001 co najmniej 582 firmy internetowe zamknęły swoje podwoje. Spadek notowań akcji wielu z nich był przerażający. Przykładowo, cena akcji spółki Beyond.com, po uwzględnieniu splitu, spadła z 619 dol. do 0,79 dol. za udział. To, co indeks NASDAQ zyskał w ciągu dwóch lat, stracił w niespełna rok. Bezrobocie gwałtownie wzrosło, a gospodarka znalazła się w recesji.

Jesienią 2001 roku miała miejsce afera spółki Enron zakończona największym bankructwem w dziejach Stanów Zjednoczonych. W czasie gdy piszę te słowa wychodzi na jaw, że niektórzy ludzie z Enron winni są upadku firmy – jeśli nie w sposób przestępczy – to na pewno moralnie. Jednakże rozrost Enron miał miejsce w okresie pławienia się w kredycie, upadek zaś w momencie, gdy fala kredytów została zahamowana. Piramidce Ponziego[6] czasy łatwego kredytu również sprzyjają.

[6] Piramidka polega na tym, że z pieniędzy pożyczanych od nowych członków spłaca się zobowiązania dotychczasowych wierzycieli – przyp. tłum.

Innym znanym sposobem wyjaśniania cyklu boom-recesja, szczególnie dobrze nadającym się do przypadków firm internetowych, jest teoria zwana „teorią manii". Inwestorzy zostają „zahipnotyzowani" pewnymi formami inwestycji – mogą to być cebulki tulipanów, działki na Florydzie, obligacje francuskie z epoki kolonialnej, modne akcje czy właśnie firmy internetowe – podbijają nieustannie ich cenę, co z kolei napędza jeszcze większy popyt i jeszcze bardziej podnosi cenę itd. Podobnie, jak człowiek chory na manię depresyjną, który może funkcjonować w swej fazie maniakalnej dopóki nie wpadnie w depresję, inwestorzy zaczynali tracić przekonanie w racjonalność swojej manii, i wtedy bańka pękała.

Komentarz psychologiczny tego mechanizmu przekracza zakres tej książki, tym niemniej możemy powiedzieć, że w samej manii nie ma niczego, co stałoby w sprzeczności z tezami szkoły austriackiej. Zarówno „maniacy", jak i „Austriacy" patrzą na to samo zjawisko z punktu widzenia dwóch zacnych nauk: psychologii społecznej i ekonomii. Być może są one ze sobą komplementarne. Teoria austriacka dostarcza spójnego wyjaśnienia genezy manii – to jest ekspansji kredytowej – oraz genezy depresji – to jest ustania ekspansji. Mimo wszystko sam tylko entuzjazm dla Internetu nie wystarczyłby do nadęcia spekulacyjnej bańki do takich rozmiarów. Fundusze, przy pomocy których spekulacja się odbywa, muszą skądś pochodzić, i szkoła austriacka podaje źródło ich pochodzenia. Z drugiej strony, teoria manii mogłaby pomóc w wyjaśnieniu przyczyn, dla których w okresach boomu inwestorzy ogniskują się na takich właśnie dziwnych inwestycjach.

Boom, recesja a struktura kapitału

Teoria „austriacka" skupia się głównie, nie na *przeinwestowaniu*, lecz na *błędnym inwestowaniu* (malinvestment). Przedsiębiorcy wykorzystali czas, wydali masę pieniędzy na projekty, których nie da się wykonać, i które nie zostałyby w ogóle wzięte pod uwagę, gdyby dane odnośnie preferencji czasowych konsumentów były dokładne. Oto co na ten temat pisze w *Human Action,* Mises:

> Dalszy rozwój produkcji możliwy jest jedynie wtedy, gdy źródłem wzrostu ilości dóbr kapitałowych są oszczędności, to jest gdy mamy do czynienia z nadwyżką wyprodukowaną i nieskonsumowaną. Charakterystyczną cechą okresów boomu wywołanego ekspansją kredytową jest to, że nie obserwuje się wzrostu ilości dóbr kapitałowych.

Odróżnienie błędnej inwestycji od przeinwestowania jest możliwe wyłącznie dzięki teorii austriackiej, której jedna z tez mówi o tym, iż kapitał ma swoją strukturę.

Więcej na ten temat pisaliśmy w Rozdziale VIII. Wielu przedsiębiorców, decydując się na jakiś plan zakłada, że część środków kapitałowych zdobędzie kiedyś w przyszłości. Przykładowo, ustanawiając własny biznes elektroniczny, umieszczam w planie następujący punkt: „w sześć miesięcy po starcie zatrudnię 100 programistów sieciowych, płacąc każdemu po 100 tys. dol. rocznie". Tymczasem boom trwa. Inne firmy także pławią się w gotówce pochodzącej z ekspansji kredytowej. Z chwilą, gdy zaczynam zatrudniać programistów, okazuje się, że specjalistów, w ilości przez nas spodziewanej i za pieniądze jakie zaplanowaliśmy na nich wydać, brakuje. Firmy, które nie mogą sobie pozwolić na wstrzymanie swoich planów, muszą za usługi programistyczne zapłacić więcej. Nowy kredyt ma tendencję finansowania najpierw dóbr kapitałowych wyższego rzędu – takich jak biznes plany, nowe budynki, nowe fabryki itp. Z czasem, gdy dobra te, służące produkcji, której ostatecznym celem jest wytworzenie dóbr konsumpcyjnych, zaczynają wymagać dóbr komplementarnych okazuje się, że cały ten boom ma charakter przejściowy. Gdybyśmy mieli pod dostatkiem rzeczywistych oszczędności, byłoby łatwiej dobra komplementarne zdobyć. Wracając do naszego przykładu z biznesem elektronicznym, zaczynamy rozumieć, że gdyby więcej ludzi przeznaczyło więcej czasu na naukę programowania sieciowego (co jest formą oszczędzania), wtedy być może mielibyśmy do dyspozycji więcej programistów dostępnych nie tylko do realizacji naszego planu, lecz także planów konkurentów.

Posłużmy się jeszcze jedną metaforą. Tym razem niech to będzie nadpobudliwy pediatra, któremu się wydaje, że podlegające jego opiece dzieci nigdy nie rozwijają się we właściwym „tempie".

Człowiek rośnie w sposób nie podlegający ludzkiej kontroli, w sposób który rozumiemy jedynie częściowo, w zależności od kodu genetycznego, sposobu odżywiania, odpoczynku, wkładanego wysiłku itp. Każda komórka podlega swym lokalnym warunkom, zaś wypadkowy efekt tych procesów decyduje o tempie wzrostu. Podobnie jest w gospodarce, gdzie każde indywiduum podejmuje lokalne decyzje opierając się na swoich niepowtarzalnych warunkach, których wypadkową jest ogólny stan gospodarki. Posługując się tym przykładem nie mam wcale zamiaru wykazywać, że gospodarka jest rzeczywiście jakimś organizmem, lecz tylko to, że proces wzrostu gospodarczego jest podobny do wzrostu organizmu.

Fed, jak pediatra z naszego przykładu, czuje, że może poprawić naturalny stan swoich pacjentów. Nie zmienia żadnego z parametrów „wejściowych", takich jak ilość dostępnych dóbr kapitałowych, czy tendencji do oszczędzania, zaczyna jednak igrać z „poziomem hormonalnym" gospodarki, zmieniając jej stopy procentowe. Ułatwiając kredyt, przyspiesza szybkość wzrostu gospodarczego. W rzeczywistości mamy tu do czynienia z ujawnieniem pewnych widocznych przejawów wzrostu, gdy tymczasem inne, równie ważne, choć może nie tak widoczne przejawy, na

tym cierpią. Pod nieobecność niezbędnej „żywności", „wzrostowi" brakuje solidnych fundamentów. „Kości" ulegają osłabieniu i nie są w stanie utrzymać całego ciała. Bank centralny, w obawie o rozpad takiej konstrukcji, stara się ograniczyć tempo wzrostu poprzez zaciśnięcie pasa kredytowego. Niestety, działanie to nie jest w stanie wyeliminować szkód wyrządzonych w okresie ekspansji kredytowej, co więcej, jest ono źródłem dodatkowych problemów, pogarszając tylko ogólną sytuację. Z chwilą, gdy bank centralny zaangażuje się w politykę ekspansji kredytowej, nie można go oskarżać o ściąganie cugli rozwoju gospodarczego. Gdyby tego nie uczynił, alternatywą byłaby destruktywna bessa, kryzys, to jest hiperinflacja i rozpad pośredniej wymiany gospodarczej.

Zwolennicy ATCK nie twierdzą wcale, że ekspansja kredytowa niepoparta oszczędnościami jest jedyną przyczyną pojawienia się trudności, albo że odpowiada ona za wszystkie trudności doświadczane podczas kryzysu gospodarczego. Mimo iż wielu teoretyków szkoły austriackiej spiera się co do tezy, że droga prowadząca do Wielkiej Depresji gospodarczej wybrukowana była ekspansywną polityką monetarną banku centralnego w latach 1920., to równocześnie przyznają oni, że ATCK nie wyjaśnia w pełni rozmiarów ówczesnego kryzysu.

Przykładowo, w Stanach Zjednoczonych obie administracje, Hoovera i Roosevelta starały się – na nieszczęście – utrzymywać ceny pokryzysowe, a zwłaszcza płace, na poziomie sprzed kryzysu wstrzymując w ten sposób proces dostosowywania się gospodarki do warunków recesji i tworząc masowe bezrobocie, które uczyniło Wielką Depresję tak dramatyczną. (Obszerne badania na ten temat prowadził W.H. Hutt). Milton Friedman uważa, że błędy popełnione przez Fed doprowadziły do zawalenia się podaży pieniądza. „Austriacy" podkreślają, że kolejne błędy Fed kryzys tylko pogłębiły. Równocześnie nastąpił krach na giełdzie i rozpad międzynarodowego podziału pracy, systemu opartego na dziewiętnastowiecznej polityce wolnego handlu międzynarodowego, która wskutek wojny handlowej rozpętanej przez interwencje rządowe w latach 1930. straciła nagle rację bytu. (Chodzi o złej sławy ustawę Smoota-Hawleya, która była pretekstem wypowiedzenia tej wojny).

ATCK nie jest także teorią deterministyczną, która by wskazywała, w którym dokładnie momencie „poprawiania" stóp procentowych następuje wypaczenie. Historia jaką tu podaliśmy jest typowa, ale nie jest jedyną możliwą wersją wydarzeń. Jeśli rząd ustali cenę jajek na zbyt niskim poziomie, nie jesteśmy w stanie powiedzieć, w którym momencie nastąpi zawirowanie na rynku, możemy natomiast stwierdzić, że istnieje duże prawdopodobieństwo jego zajścia. Piero Sraffa miał zastrzeżenia do ATCK w wydaniu Hayekowskim: Dlaczego, pytał Sraffa, względna zmiana majątku będąca konsekwencją obniżki oprocentowania nie obniża marginalnej preferencji czasowej do poziomu stóp procentowych ustalonych przez bank centralny? Taka

możliwość teoretycznie istnieje. Zmiany w poziomie bogactwa powstałe w wyniku zakłócania rynku jajek poprzez regulacje cenowe mogą przez czysty przypadek natrafić na poziom równowagi popytu i podaży; przypadkowo, a więc bardzo rzadko.

A co z oczekiwaniami?

Richard E. Wagner, ekonomista z George Mason University, w swoim artykule opublikowanym w *Review of Austrian Economics*, zatytułowanym: „Austrian Cycle Theory: Savings the Wheat while Discarding the Chaff", pisze, że „podstawowym źródłem krytycyzmu wobec Austriackiej Teorii Cyklu Biznesowego jest pogląd, że teoria ta zakłada, iż przedsiębiorca jest głupi, gdyż nie potrafi właściwie sformułować swoich oczekiwań".

Wagner idzie w swoich oskarżeniach dalej: „tym bardziej, że w ostatnim czasie powstała cała masa biznesów specjalizujących się w przewidywaniu terminu i zakresu działań rządu, w tym także decyzji banku centralnego". Nigdy przedsiębiorcy nie mieli tak dobrej informacji jak teraz, dzięki czemu są w stanie formułować swoje oczekiwania.

Wprowadzenie idei racjonalnych oczekiwań do ekonomii jest zasługą Roberta Lucasa. Justin Fox wyłożył teorię Lucasa w magazynie *Fortune*, w artykule zatytułowanym „What in the World Happened to Economics?". Oto jego fragment:

> Lucas argumentuje, że skoro ludzie są racjonalni, to potrafią sformułować racjonalne oczekiwania co do przewidywalnych zdarzeń w przyszłości. Jeśli zatem rząd ma w zwyczaju zwiększać wydatki lub podaż pieniądza kiedy tylko dostrzeże, że gospodarka zaczyna dołować, to przecież każdy się w końcu nauczy, jak się do takiej polityki racjonalnie dostosować... Dedukując zatem w oparciu o logikę Lucasa i innych „nowych klasyków", dochodzimy do absolutnego przekonania, że rządowa polityka monetarna lub fiskalna nie powinna mieć na gospodarkę żadnego wpływu.

Ponieważ ATCK zakłada, że bank centralny jest podstawową przyczyną, charakteryzujących współczesną gospodarkę okresów boomu i recesji, łatwo zrozumieć, dlaczego przyjęcie teorii racjonalnych oczekiwań prowadzi do odrzucenia ATCK. Przykładowo, w artykule „Why Austrians are wrong about Depression", Gordon Tullock pisze:

> Druga wpadka szkoły austriackiej wiąże się z przekonaniem, że biznesmeni nie potrafią się uczyć. Można od biedy uwierzyć, że ludzie biznesu zostali

> wprowadzeni w błąd w trakcie kilku cykli koniunkturalnych i nie przewidzieli, że niskie stopy procentowe zostaną w przyszłości podniesione. Jednakże upieranie się przy tym, że za każdym razem nie będą w stanie tego przewidzieć, wydaje się mało prawdopodobne.

W jaki sposób ATCK odpowiada na te zarzuty? Czy gdyby biznesmeni wyposażeni w legiony ekspertów „śledzących pilnie postępowanie Fed" i ekonometrów, potrafili przewidzieć co Fed (lub jakiś inny bank centralny) uczyni, doszłoby wówczas do eliminacji cykli koniunkturalnych?

Aby powyższe zarzuty poddać analizie, wróćmy do przykładu owego nadpobudliwego pediatry. Niezadowolony z tempa wzrostu swoich pacjentów, doktor zaczyna im aplikować hormony, które w zależności od potrzeby, wzrost organizmu przyspieszają, albo go zwalniają. Wyobraźmy sobie, że badamy jednego z tych pacjentów w 10 lat od chwili zakończenia "terapii".

Co możemy powiedzieć na temat wzrostu tego dziecka? Czy możemy go porównać z tym, jaki by on był pod nieobecność środków terapeutycznych? Niestety, wiemy na ten temat bardzo niewiele. Dziecko mogłoby być wyższe, zachowując swoje naturalne tempo wzrostu, niższe, albo – w jakiś przypadkowy sposób – takie samo. Wiemy, że dzisiaj doktor użył hormonów wzrostu, czy jednak doprowadziły one do przyspieszenia tempa wzrostu do poziomu, na jakim znalazł się po uprzednim zastosowaniu opóźniacza wzrostu, czy może powyżej tego poziomu?

Przedsiębiorca w stosunku do banku centralnego jest w podobnej sytuacji; jego wiedza na temat tego, jakie byłyby stopy procentowe pod nieobecność mechanizmów „regulujących" rynek jest niewielka. W jaki sposób może on wskazać moment, w którym doszło do naruszenia rynkowego poziomu stóp procentowych? Fed dokonuje interwencji nieustannie, starając się ustalić *jakąś* stopę procentową. Możemy przypuszczać, że przynajmniej w jakimś momencie, postulowana przez Fed stopa procentowa zbliży się do poziomu wyznaczonego przez rynek, skąd jednak możemy wiedzieć w którym momencie to nastąpi? Gdybyśmy w jakiś sposób potrafili stwierdzić, że – przykładowo – 12 lipca 1995 roku, stopa procentowa osiągnęła swój poziom naturalny, w jaki sposób moglibyśmy tę wiedzę odnieść do poziomu, który ma miejsce akurat *teraz*? Eksperci polityki Fed są w stanie powiedzieć przedsiębiorcom, że Fed „łagodzi" swoją politykę monetarną. Nie wiadomo jednak, czy to łagodzenie zmierza w kierunku poziomu rynkowego od góry, czy może odbywa się ono spod poziomu rynkowego niżej, w dół? Pomysł obwiniania przedsiębiorców o to, że nie potrafiąc odgadywać w którym kierunku powinny stopy procentowe zmierzać popełniają wielki błąd, jest równoznaczny z obarczaniem ich odpowiedzialnością za to, że nie są nadludźmi.

Przedsiębiorcy wiedzą wprawdzie, że Fed zmierza w kierunku poluzowania polityki monetarnej lub zaciskania pasa, jednakże tym, co dla nich najważniejsze, jest informacja jak długo taka polityka będzie prowadzona. Motywacja działania Fed jest sprzeczna z oczekiwaniami formułowanymi przez społeczność gospodarczą. Gdyby biznesmen czuł, że Fed pragnie podnieść stopy procentowe i z tego powodu wstrzymał się od zatrudniania nowych pracowników, podejmowania nowych projektów, nowych wydatków kapitałowych etc., wówczas Fed, widząc w swoich statystykach tę konserwatywną tendencję, byłby w podnoszeniu stóp procentowy *bardziej* powściągliwy. Usłyszelibyśmy wówczas z ust przedstawicieli banku centralnego, że rozwój gospodarczy wydaje się być "pod kontrolą". I odwrotnie: jeśli Fed uważa, że biznesy zatrudniają coraz to nowych pracowników, podejmują nowe projekty inwestycyjne itp., nie oczekując wzrostu stóp procentowych, prawdopodobieństwo ich wzrostu zaczyna rosnąć – gospodarka jest "przegrzana".

Wspomniana powyżej uwaga Wagnera, że biznes powinien przyglądać się zachowaniu Fed z większą uwagą, powinna zostać uzupełniona uwagą, że również Fed powinien przyglądać się biznesowi z większą uwagą. Przedsiębiorcy i Fed usiedli do gry przypominającej pokera, i trudno winić przedsiębiorcę za to, że nie potrafi zawsze prawidłowo zgadnąć, jakie karty ma w ręku Fed, jego przeciwnik w grze.

Powinniśmy również zrozumieć, który z przedsiębiorców ma najsilniejszą motywację do skorzystania z łatwego kredytu jako pierwszy, oraz jaką pozycję w tej sprawie zajmują pozostali przedsiębiorcy.

Dla uproszczenia podzielmy naszych przedsiębiorców na dwie klasy: A i B. (Nasze rozumowanie nie wymaga tak ostrego podziału, czynimy go jedynie ze względu na prostotę rozumowania). Do klasy A należą przedsiębiorcy osiągający zysk, czyli ci, którzy posiadają najlepsze umiejętności jak chodzi o interpretację bieżących warunków na rynku i zdolność przewidywania tego co nastąpi w przyszłości. Do klasy B należą ci, którzy walczą o przetrwanie, są pod kreską, albo wręcz nieudacznicy nie potrafiący dobrze przewidywać przyszłych warunków rynkowych.

Jest rok 1996 i Fed zaczyna ekspansję kredytową. Co się dzieje z tym dodatkowym strumieniem pieniądza? Biznesmenom z klasy A nie potrzeba kredytu. Mają wystarczającą ilość gotówki, aby się rozwijać bez kredytu. W okresie poprzedzającym ekspansję kredytową należeli do grupy przedsiębiorców nie mających problemów z otrzymaniem pożyczki. Bardzo możliwe, że przeżyli już niejeden boom, i posiadając zdolność przewidywania sytuacji na rynku, zaczynają węszyć początek nowego boomu. Są ostrożni jak chodzi o ten rodzaj ekspansji.

Sytuacja w klasie B jest całkowicie odmienna. Ich biznes jest niewielki, być może wręcz go nie ma. Ich ostatnie aplikacje o kredyt zostały odrzucone. Gdyby nawet wiedzieli, że nadchodzący boom wywołany został sztucznie, stać ich niemal

na wszystko – brak im kapitału, albo wręcz znajdują się na krawędzi bankructwa. Jeśli załapią się na boom, będą mogli przeżyć dobrze kilka następnych lat. I kto wie, być może ich biznes ruszy wreszcie z miejsca. Albo, być może zbudują wystarczająco dużą bazę klientów, żeby ktoś zechciał ich wykupić, a wtedy wystarczy im pieniędzy do emerytury? W takim przypadku nie ma dla nich znaczenia, czy ich firma w ostateczności upadnie, czy nie.

Wykorzystują więc łatwy kredyt do rozwinięcia istniejącego biznesu albo do założenia nowego. Jak widzimy, biznesmeni z klasy A takiej motywacji nie mają. Oni już przywykli do dostatniego życia, ponieważ ich interesy prosperują od dawna.

Boom zaczyna nabierać rumieńców w momencie, gdy przedstawiciele klasy B zaczynają tworzyć i rozwijać swój biznes. W tym momencie zauważamy, że sytuacja klasy A zaczyna ulegać zmianie:

> Aby kontynuować produkcję na skalę wywołaną ekspansją kredytową, wszyscy przedsiębiorcy, zarówno ci, którzy powiększyli swe moce produkcyjne, jak i ci, którzy kontynuują aktywność w granicach dotychczasowych, potrzebują dodatkowych pieniędzy, ponieważ koszty produkcji poszły teraz w górę (Mises, *Human Action*).

Mimo iż najzdolniejsi przedsiębiorcy podejrzewają, że mają do czynienia ze sztucznym wzrostem, większości z nich nie stać na zamknięcie swoich biznesów na okres boomu. A skoro tak, muszą zacząć konkurować z przedstawicielami klasy B o dostęp do środków produkcji. Weźmy na przykład firmę A – Sensible Software, Inc., oraz firmę B – Dotty Dotcom.

Dotty Dotcom, mająca pod dostatkiem funduszy venture capital[7] i posiadająca „niewyobrażalnie fantastyczny plan biznesowy", przyciągnęła do swoich biur specjalistów od programowania Java, płacąc im tyle, co Sensible Software, udzielając jednak opcji na kupno akcji, wartych po IPO[8] wiele milionów dolarów. (Jest to inwestycja w dobra kapitałowe wyższego rzędu, jako że tacy super inżynierowie zatrudniani są do projektów kompleksowych, których realizacja trwa zwykle wiele lat). Sensible nie może sobie pozwolić na utratę specjalistów, stąd musi zacząć konkurować z Dotty Dotcom, płacąc programistom więcej.

Aby to jednak uczynić, Sensible musi skorzystać z tego samego, łatwego kredytu, dzięki któremu Dotty Dotcom jest w stanie płacić programistom tak wiele. Do tej pory Sensible płacił programistom tyle, ile – przy oprocentowaniu rynkowym na

[7] Pule kapitałowe służące do finansowania przedsięwzięć produkcyjnych.

[8] Initial Public Offering – pierwsza oferta publiczna spółki akcyjnej.

poziomie sprzed nastania boomu, opłacało się za taką pracę zapłacić. Odtąd, chcąc nie chcąc firma A zmuszona zostaje do udziału w tym boomie. Ma jednak nadzieję, że z chwilą nastania kryzysu, dzięki swoim zdrowym (zdrowszym niż w przypadku firmy B) zasadom biznesowym, uda jej się wyjść obronną ręką, nie licząc redukcji kilku etatów.

Weźmy teraz przykład menadżera z klasy A, zarządzającego funduszem inwestycyjnym, który nabiera podejrzenia, że ceny akcji na giełdzie wywindowane zostały w sposób sztuczny. Gdyby w tym momencie sprzedał swoje pozycje, by zastać krach trzymając pieniądze w gotówce, jest skończony. Opuszczą go wszyscy klienci i nie dotrwa nawet do chwili, w której okaże się, że postąpił słusznie. Aby pozostać w biznesie, będzie musiał być może zwiększyć swoje pozycje gotówkowe i wypatrywać sygnałów załamania, nie wolno mu jednak przestać inwestować w akcje.

Spróbujmy teraz dokonać naszej analizy z punktu widzenia banków. Stroną, która jest uważana za kredytodawcę marginalnego, a więc takiego, który ma najsłabszą umiejętność szacowania poziomu ryzyka, są te banki, które na entuzjastycznym partycypowaniu w boomie mają najmniej do stracenia i najwięcej do zyskania. To właśnie one będą miały największą motywację do ekspansji kredytu. Co bardziej przezorni kredytodawcy, aby z tamtymi konkurować, będą zmuszeni się w tę „zabawę" wciągnąć. Zjawisku temu towarzyszy tendencja Międzynarodowego Funduszu Walutowego, banków centralnych i innych instytucji rządowych, które, w razie wystąpienia ewentualnych kłopotów, będą zabezpieczać największych inwestorów przed stratą. Wspominaliśmy już o dwóch głośnych przykładach „pokusy nadużycia", raz gdy chodziło o poręczenie przez państwo długów Meksyku, drugi raz, gdy ratowano przed niewypłacalnością firmę finansową Long Term Capital Management. Kredytodawca pożycza pieniądze bardzo chętnie, jeśli wie, że w przypadku udanej pożyczki skorzysta z wszelkich jej dobrodziejstw, a z chwilą, gdyby się okazało, że pożyczka jest chybiona, nie poniesie żadnej odpowiedzialności.

Wprowadzony przez nas podział na klasy biznesów, A i B, pomaga też wyjaśnić zasadniczą różnicę między boomem napędzanym sztucznie, a fazą prosperity finansowanej z oszczędności. W tym ostatnim przypadku, przedsiębiorca A czuje, że konsumenci rzeczywiście pragną wydłużenia procesu produkcyjnego i zwiększenia inwestycji w środki produkcji, dlatego sam chętnie korzysta z nowych kredytów. Nie ma też potrzeby zwracania się do przedsiębiorców typu B, jako do potencjalnych odbiorców nowych pożyczek.

Ostry podział na przedsiębiorców klasy A i klasy B w rzeczywistości nie istnieje. Wprowadziliśmy to rozróżnienie jedynie dla uproszczenia argumentacji, tym niemniej zasady tego rozumowania, w przypadkach bardziej realistycznych, nie ulegają zmianie.

Inne źródło błędnej oceny potrzeb inwestycyjnych w okresie boomu, prócz zorientowania na czas, ma charakter interpersonalny – do przedsiębiorców klasy B należą ci, których konsumenci pragną dokapitalizować jak najmniej! Innym mechanizmem korygującym, prowadzącym do zatrzymania spadku gospodarczego i ożywienia, jest pozbawienie kapitału przedsiębiorców klasy B i przekazanie go w ręce ludzi biznesu z klasy A, gdyż ci ostatni potrafią potrzeby konsumentów zaspokajać lepiej.

Wyjaśnienie natury cyklu biznesowego „boom-recesja", proponowane przez szkołę austriacką, dobrze odpowiada codziennej obserwacji. Architekt, z którym jakiś czas temu współpracowałem, był w pełni świadom tego, iż znajdujemy się w okresie boomu. Opowiadał mi historię kryzysu na rynku nieruchomości, jakiego doświadczył w latach 1980. w Connecticut. Mimo iż tym razem również spodziewał się podobnego zjazdu cen, wciąż powiększał swój biznes. Powód: nie mógł sobie pozwolić na odrzucenie ofert pracy, którą mu proponowano.

Tymczasem, z powodu obłożenia pracą firm renomowanych, nowe przedsiębiorstwa budowlane powstawały jak grzyby po deszczu. Kiedy w 2001 roku nadszedł kryzys, jeden z lokalnych przedsiębiorców powiedział mi, że „z torbami pójdą zwłaszcza ci budowlańcy, dla których w ogóle nie powinno być miejsca w biznesie". Oto, co komentując ten rozdział napisał ekonomista z Auburn University, Roger Garrison:

> W swoich wykładach, częściej niż w artykułach naukowych, dla wyjaśnienia tego zjawiska (przedsiębiorców klasy B) używam raczej terminu „marginalni aplikanci o kredyt". Na poziomie empirycznym ważniejszym parametrem marginalnym jest zdolność kredytowa niż 1/8 procentu stopy procentowej w tę czy we w tę.

Gra odsetek

Zdaniem Wagnera, zarzut czyniony wobec szkoły austriackiej, że cykl koniunkturalny zależy od systematycznego, dającego się przewidzieć błędu ze strony przedsiębiorcy, jest rezultatem pomylenia efektu indywidualnego z efektem zagregowanym. Wszechwładny centralny planista socjalistyczny, w idealnie kontrolowanej gospodarce, któremu – mimo braku mechanizmów rynkowych – w jakiś cudowny sposób udało się rozwiązać problem rachunku ekonomicznego, takiego błędu by nie popełnił, jednakże w przypadku gospodarki rynkowej – pisze Wagner – „podstawowe zmienne makroekonomiczne, takie jak tempo wzrostu, poziom zatrudnienia czy wielkość inflacji nie są obiektem czyjegoś wyboru, lecz raczej produktem wyłaniającym się z kompleksowych procesów gospodarczych".

Dla wyjaśnienia rozumowania Wagnera chciałbym zaproponować jeszcze jedną metaforę. Wyobraźmy sobie małe miasteczko, w którego centrum znajduje się zielony plac. Miasteczko jest zwyczajne z tym wyjątkiem, że rada miejska otrzymała w darze pewne rzadkie urządzenie i postanowiła je wykorzystać w dość dziwny sposób. Mianowicie, przy jego pomocy rada miejska jest w stanie wyprowadzić każdej nocy, o północy, 50 proc. dóbr posiadanych przez mieszkańców, w tym także i pieniędzy. Nie ma sposobu ukrycia niczego przed zasięgiem rady. W swoich mrzonkach o redystrybucji, rada zdecydowała, że wyprowadzone dobra znajdą się na miejskim trawniku każdego ranka o godzinie szóstej i ktokolwiek ma na to ochotę, może sobie, cokolwiek chce, stamtąd zabrać.

Jest oczywiste, że taka działalność nie uczyni miasta, jako całości, bogatszym. Jak chodzi o ścisłość, ludzie – którzy odtąd muszą spędzać czas na odbijaniu sobie strat z nocy – będą się mieli gorzej. (Zanim ten program się rozpoczął mieli wiele znacznie ciekawszych zajęć niż gromadzenie się o szóstej rano na łące). Dzięki programowi, niektórzy gorzej dotąd sytuowani mieszkańcy miasteczka zaczną się miewać lepiej, jednakże w dłuższym okresie czasu, ogólny spadek produktywności sprawi, że gorzej będzie także i tym biedniejszym. W wyniku redystrybucji majątek ulegnie transferowi od tych, którzy najlepiej zaspokajali potrzeby społeczne, do tych, którzy są najlepsi w porywaniu rzeczy z trawnika.

Nie ma nic ekonomicznie złego w tym, że część mieszkańców gromadzić się będzie na łące każdego dnia o 5.55. Podporządkowali się zjawisku, na które nie mają wpływu. Z punktu widzenia ich interesów na poziomie mikro, pojawienie się tam będzie korzystne, choć z punktu widzenia interesu ogółu, na poziomie makro, działalność taka prowadzi do marnotrawstwa. Cały ten proces marnotrawstwa jest skutkiem tylko jednego błędu, błędu jakim była głupia polityka rady miejskiej.

W czasie ekspansji kredytowej przedsiębiorcy są w podobnej sytuacji. Z jednej strony mogą podejrzewać, że ta szaleńcza działalność jest na dłuższą metę bezproduktywna, z drugiej zaś, nie są w stanie niczego produkować bez pieniędzy, to jest bez zabezpieczenia sobie dostępu do środków produkcji. A ponieważ te środki produkcji znaleźć można każdego dnia na łące, przedsiębiorcy muszą tam pójść i wziąć udział w walce o ich zdobycie. W trakcie bowiem znajduje się szereg długoterminowych przedsięwzięć, których realizacja uzależniona jest od dostępu do środków. W wielu przypadkach powstrzymanie ich jest niewykonalne aż do czasu zakończenia ekspansji przez bank centralny.

Anthony M. Carilli i Gregory M. Dempster, w artykule zamieszczonym w *Review of Austrian Economics*, patrzą na ATCK z perspektywy teorii gier. Jak już wspomniałem wcześniej, przedstawiciele szkoły austriackiej skłonni są widzieć teorię gier jako narzędzie mające ograniczone zastosowanie do wymiany rynkowej. Jednakże

relacja między inwestorem a Fed – pod wieloma względami – istotnie przypomina teorię gier.

Carilli i Dempster, dla wyjaśnienia oczekiwań i ATCK, wykorzystują uproszczony model teorii gier. Fed działa w nim jako „bankier". Graczami są inwestorzy. Najlepszym rezultatem wypadkowym dla wszystkich stron jest sytuacja, w której nikt nie korzysta na sztucznie zaniżonej stopie procentowej. Jednakże najgorszym rezultatem dla każdego gracza indywidualnie jest rezygnacja z osiągnięcia korzyści z niskiego oprocentowania, w sytuacji, gdy pozostali rywale *jednak* z tego oprocentowania korzystają. Natomiast z najlepszym rezultatem (w przypadku każdego z graczy indywidualnie) mamy do czynienia wtedy, gdy skorzysta on z ekspansji kredytowej, a nie skorzystają z niej pozostali rywale. Ponieważ żaden z przedsiębiorców nie może liczyć na to, że rywale powstrzymają się od łatwego kredytu, najlepszym rozwiązaniem jest dla niego wsiąść do „swojego autobusu" zmierzającego przez pustynię.

Poprzednio mieliśmy do czynienia z pojedynczym kierowcą autobusu, reprezentującym przedsiębiorców, kierującym pojedynczym autobusem, reprezentującym gospodarkę. Pasażerowie (konsumenci) głosowali jaki poziom klimatyzacji wybierają w czasie podróży, jednakże Fed pozamieniał ich indywidualne głosy na swój własny.

Aby do tej metafory zastosować teorię gier musimy mieć wiele autobusów przemierzających pustynię, z których każdy ma swego własnego kierowcę. Wzdłuż pustyni rozrzuconych jest wiele, posiadających ograniczony zapas paliwa, stacji benzynowych, gdzie kierowcy autobusów mogą tankować. Kierowcy konkurują między sobą o pasażera, który ma dużą swobodę wyboru autobusu, posługując się kryterium będącym kombinacją oferowanych im przez kierowców: wygody i prędkości podróży. Kierowcy wiedzą wprawdzie, że dane o preferencjach pasażerów co do wyboru poziomu natężenia klimatyzacji nie są danymi rzeczywistymi, nie wiedzą jednak, jakie są te preferencje, a także, jak podane im temperatury naprawdę odnoszą się do tych preferencji.

W szczególności kierowcy (przedsiębiorcy), którzy jako pierwsi skorzystają z wyraźnie niskiej preferencji czasowej pasażerów mają największą szansę na pokonanie pustyni. Oni jako pierwsi dotrą do stacji benzynowych, i jako pierwsi zatankują swój autobus paliwem, którego – jak powiedzieliśmy – nie ma pod dostatkiem. Co więcej, kierowcy którzy wahać się będą przed wyborem niskiej preferencji czasowej, mogą nie zdobyć pasażerów w ogóle.

W miarę jak przypuszczalna preferencja w zakresie poziomu klimatyzacji (stopa procentowa) ulegnie obniżeniu, do biznesu zgłaszać się będzie coraz więcej kierowców, z których wielu nie posiada odpowiednich kwalifikacji, lecz ich szanse na to, że sobie poradzą, są nie mniejsze niż szanse pokonania drogi przez pustynię. Być może nawet uda im się dotrzeć do celu!

To jasne, że sytuacja ta jest daleka od optymalnej. Kiedykolwiek Fed ustanowi przypuszczalną podaż na klimatyzację (bieżąca konsumpcja) na poziomie zbyt niskim w stosunku do rzeczywistego, wiele autobusów celu podróży nie osiągnie. Wychodzenie z tego problemu (likwidacja zbędnej inwestycji, czyli de facto wysłanie pomocy technicznej) powoduje niepotrzebny wzrost kosztów produkcji, przyczyniając się do powstania straty. Trudno jednak zrozumieć, dlaczego winą za taki stan rzeczy należałoby obciążyć kierowców autobusów.

Jedną z najgłośniejszych teorii ekonomicznych jest tzw. prawo Saya. Sformułowane ono zostało po raz pierwszy przez Jean-Baptiste Saya i brzmi następująco: podaż dobra na rynek jest zawsze popytem na inne dobra. Sprzedaję jabłka, ponieważ za uzyskane pieniądze chcę kupić banany. W określonym czasie, *przy obowiązującej cenie* może się rzecz jasna znaleźć na rynku za dużo lub za mało jakiegoś dobra. Widzieliśmy jednak, że w przypadku rynku nie podlegającego zaburzeniom taka sytuacja podlega szybkiej korekcie: jeśli cena na to dobro jest za wysoka, niektórzy sprzedający będą mieli problemy ze sprzedażą swoich produktów, co skłoni ich do obniżenia ceny. Jeśli cena jest zbyt niska, problemy z nabyciem towaru będą mieli niektórzy kupujący, co skłoni ich do oferowania wyższej ceny.

Pod nieobecność ingerencji w rynek, takiej jak ustanowienie legalnego limitu ceny – w dół czy w górę – dostawy produktów są utrzymywane, zapobiegając pojawieniu się niedoborów. Jednakże, jak widzieliśmy w poprzednim rozdziale, sztywne ustanowienie ceny może ten stan rzeczy zmienić. Ustanowienie płacy minimalnej, a także przyzwolenie związkom zawodowym na stosowanie przymusu w celu wywalczenia dla swoich członków zarobków „nierynkowych", przynosi w efekcie pojawienie się nadwyżki pracy, znane częściej pod pojęciem bezrobocia.

O ile prawdą jest, że podaży na każde dobro towarzyszy popyt na inne dobra, o tyle popyt ten nie pojawia się natychmiast. Niektóra podaż jest popytem na dobra aktualne, inna na dobra, które dostawca ma nadzieję dostarczyć w innych okresach. Dostawca (czyli robotnik, kapitalista lub przedsiębiorca) po udanej sprzedaży swoich produktów i zamianie ich na pieniądze, wyraża swój przyszły popyt, odkładając część pieniędzy w postaci oszczędności. Właśnie to odłożenie bezpośredniego popytu tworzy zasoby, przy pomocy których możemy później tworzyć środki produkcji konieczne do produkcji dóbr konsumpcyjnych, przy pomocy których zaspokojony będzie przyszły popyt.

Kapitał ma swą strukturę, ponieważ strukturę mają nasze plany. Wszystkie plany realizowane są w czasie. Dany środek produkcji wejdzie do planu w określonym momencie, w tracie wytwarzania dobra konsumpcyjnego. Nazywamy to czasową strukturą podaży. Popyt ma taką samą strukturę: niektóre dobra będą konsumowane przez długi czas, inne zostaną odłożone na później, pieniądze zaś są odkładane

przez ludzi planujących użycie ich na kupno dóbr konsumpcyjnych w przyszłości. Im struktury czasowe popytu i podaży są lepiej uporządkowane, tym sprawniej gospodarka może funkcjonować.

Ceną rynkową, przy pomocy której dochodzi do tego uporządkowania, jest stopa procentowa: cena czasu. Ustalanie stóp procentowych przez bank centralny jest tożsame z ustalaniem ceny na rynku czasu. Istota tego procesu nie różni się wiele od ustanawiania sztywnych cen na inne towary. Ponieważ w tym przypadku chodzi o rynek czasu, negatywne efekty takiej regulacji dotyczyć będą właśnie czasu. (Państwo nie interweniowałoby rozmyślnie w rynek czasu, gdyby negatywne efekty tej interwencji pojawiały się natychmiast, zaś pozytywne dużo później!). Z powodu tej bezwładności czasowej bardzo trudno jest skojarzyć późniejszy problem z wcześniejszą interwencją – jak chodzi o ścisłość, początkowe efekty sztucznego obniżenia stóp procentowych wydają się wręcz ozdrowieńcze.

ATCK nie zakłada, że biznesmen jest ociężały, czy nie potrafi się uczyć. Oczywiście, ludzie popełniają błędy i błąd właśnie jest elementem tej teorii – jednakże błąd ten jest skutkiem nieuzasadnionego przekonania ze strony banku centralnego, że potrafi on odgadnąć „prawidłowy" poziom stóp procentowych, lepiej niż uczyni to wolny wybór stron – tej, która udziela kredytu i tej, która z niego korzysta.

Rozdział XIV

Niebezpiecznie bez względu na prędkość

O poprawianiu rynku przy pomocy regulacji

Bezpieczeństwo najważniejsze

W rozważaniach na temat funkcjonowania wolnego, pozbawionego regulacji, rynku pojawia się często problem, w jaki sposób konsumenci – pod nieobecność działań państwa – mają być chronieni przed produktami niebezpiecznymi dla ich zdrowia.

Bezpieczeństwo nie jest wartością absolutną, która automatycznie przebija wszystkie inne. Bezpieczeństwo na drogach podniosłoby się znacznie, gdyby kierowcy poruszali się w opancerzonych pojazdach, albo gdyby poruszali się z prędkością 3 km na godzinę. Na szczęście nikt takich rozwiązań nie proponuje. Nawet najzacieklejsi obrońcy interesów konsumenta zdają sobie sprawę, że bezpieczeństwo musi być rozważane w kontekście innych czynników. Produkt nie musi być „absolutnie bezpieczny", lecz co najwyżej „wystarczająco bezpieczny". A mimo to wysiłki rządu zmierzające do zapewnienia konsumentom bezpieczeństwa przekraczają niekiedy bariery rozsądku. Uniemożliwiając wskutek własnych interwencji stosowanie mechanizmu cenowego, rząd nie ma sposobu, za pomocą którego mógłby wyliczyć sensowność kompromisu między potrzebami konsumentów, bezpieczeństwem, kosztem, wygodą i innymi czynnikami wchodzącymi w grę.

W przypadku rynku nie podlegającego oddziaływaniom zewnętrznym, do kompromisu tego prowadzi wysiłek przedsiębiorców, którzy w celu osiągnięcia zysku starają się zaspokoić potrzeby konsumentów. Wyobraźmy sobie przykładowo rynek na piły łańcuchowe, znajdujący się w równowadze, a także, że wszyscy producenci pił produkują wyroby o jednakowych parametrach bezpieczeństwa. Załóżmy teraz, że producenci pił, w celu osiągnięcia zysku, minimalizują koszty produkcji pił do

najniższego możliwego poziomu. Konkurenci zmuszą przedsiębiorców do produkcji możliwie najlepszych pił, jakie uda się za te pieniądze wyprodukować. W takiej sytuacji jakakolwiek poprawa standardu bezpieczeństwa możliwa będzie jedynie poprzez wzrost kosztów ich produkcji.

Wyobraźmy sobie dalej, że istnieją pewne zabezpieczenia, które dla części konsumentów są ważniejsze nawet niż cena piły, która by je posiadała. Oznacza to, że istnieją takie środki produkcji, niech to będzie praca inżynierów bhp, inspektorów jakości, bezpieczniki automatyczne itp., które nie są w procesie produkcji spożytkowane proporcjonalnie do potrzeb konsumentów, stąd ich wartość w stosunku do sytuacji, w której byłyby wykorzystane zgodnie z potrzebami konsumenta jest zaniżona. Rozbieżność między ceną środków produkcji, a ceną produktu finalnego, do którego wyprodukowania służą, stwarza sposobność osiągnięcia zysku. Przedsiębiorca może kupić te nie spożytkowane zasoby i wykorzystać je do wykonania produktu, który sprzeda później powyżej swoich kosztów. Mamy więc istotne powody podejrzewać, że część przedsiębiorców – w swoim niekończącym się poszukiwaniu okazji zarobienia pieniędzy – zrozumie, iż taka rozbieżność istnieje i postara się ją wyeliminować.

Niestety, prawdą jest też, że sam proces rynkowy nie daje gwarancji, iż każda taka sposobność zostanie odkryta. Jednakże, poza poszukiwaniem sposobności zarobienia pieniędzy, żadna inna procedura – może z wyjątkiem przypadku – nie jest w stanie ujawnić istnienia takich możliwości. Co więcej, przypadkowe odgadnięcie, pod nieobecność mechanizmu cenowego, mimo iż od czasu do czasu może przynieść skutki pożądane, nie dostarcza metody sprawdzenia, czy postępujemy właściwie czy nie. Aby stwierdzić, czy należycie oszacował zapotrzebowanie konsumentów, przedsiębiorca musi wiedzieć, czy jego działalność była opłacalna. Z drugiej strony, wkroczenie rządu do akcji, nakazanie producentom wyposażenia pił łańcuchowych w urządzenie zabezpieczające zniszczy mechanizm, za pomocą którego przedsiębiorca wie, czy dla konsumenta takie usprawnienie warte jest dodatkowych pieniędzy, czy nie. Ponieważ odtąd *wszystkie* piły będą wyposażone w takie zabezpieczenia, konsument będzie musiał za nie płacić bez względu na to, czy ich potrzebuje, czy nie. Nikt nie będzie w stanie ocenić, czy w oczach konsumenta to dodatkowe zabezpieczenie ma sens, czy nie, gdyż ten ostatni pozbawiony zostanie możliwości wyboru między piłami posiadającymi zabezpieczenie, a piłami zabezpieczenia nie posiadającymi.

Nie ma nawet gwarancji, że rządowy wymóg stosowania jakichś zabezpieczeń uczyni nasze życie bezpieczniejszym, gdyż może przecież dojść do pominięcia innych, ważniejszych elementów bezpieczeństwa. Michael Levin, w artykule „Labeling and Consumer Choice" zamieszczonym w piśmie *Free Market* pisze o tym, jak odkrył, że w nowej kurtce jego syna nie było sznurka do zaciągania kaptura. Powodem, dla którego go nie było były naciski ze strony Komisji ds. Bezpieczeństwa Wyrobów

Konsumenckich. Okazało się bowiem, że u niektórych dzieci sznurki do zaciągania kaptura zaczepiały się o coś i powodowały obrażenia. Czy jednak ryzyko zachorowania na zapalenie płuc nie jest w chłodnym klimacie większe niż (minimalna skądinąd) szansa, że zaczepimy się o coś sznurkiem do kaptura? Kto to może wiedzieć? Rząd stwierdził jednak, że skoro w kilku przypadkach doszło do zranienia, potrzebna jest zdecydowana interwencja. „Tymczasem – zauważa Levin – w czasie mroźnego nowojorskiego wiatru, mój syn nie ma jak zaciągnąć kaptura swojej zimowej kurtki".

Jeden z moich przyjaciół, w odpowiedzi na argument Levina odrzekł: „A jeśli ja nie mam czasu na badanie bezpieczeństwa każdego produktu który kupuję! Przecież rząd ma do tego celu specjalnie przeszkolony personel".

To oczywiście prawda. Gdyby każdy konsument pozostawiony został sam na sam z oceną stanu bezpieczeństwa produktów, świat byłby dość ryzykownym miejscem. Jednakże twierdzenie takie zakłada, że poza rządem, nikt inny nie może pełnić funkcji regulatora naszego bezpieczeństwa. Takie rozumowanie pomija inne ważne źródło informacji na temat bezpieczeństwa, jakie istniałoby w przypadku rynku wolnego od zewnętrznych interwencji. Nie chodzi bowiem tylko o to, że takie źródło istnieje, lecz zwłaszcza o to, że decyzja odnośnie stosowania go lub nie, jest wolnym wyborem konsumenta. Jeśli piła tnie drewno wystarczająco szybko, może nie mieć dla mnie znaczenia, czy jest ona wyposażona w jakieś zabezpieczenie, czy nie jest. Z jakiej więc racji mam być zmuszany do płacenia za zabezpieczenie, na którym mi nie zależy?

Jednym z prywatnych źródeł informacji odnośnie bezpieczeństwa produktów jest niezależna publikacja zwana „Raportem konsumenckim" (*Consumer Reports*). O ile raport dostarcza konsumentom dobrej informacji, popyt na tę informację, a stąd jej podaż, ograniczany jest przez fakt konkurowania z „darmową" informacją konsumencką i ochroną dostarczaną przez rząd. (Oczywiście, taka informacja nie jest wcale dla nas, podatników, darmowa, ponieważ przecież płacimy za nią bez względu na to, czy z niej korzystamy czy nie, choć jej użycie przez nas, konsumentów, nie wiąże się z jakimś dodatkowym kosztem). Własne standardy bezpieczeństwa stosują także niektóre grupy etniczne czy religijne, należy do nich – przykładowo – oznaczanie żywności mianem „koszerna".

Innym przykładem może być popularne oznaczenie „UL Mark" znajdujące się na wszystkich produktach elektrycznych. UL to skrót od Underwriters Laboratories[1]. Znak „UL" nadawany jest co roku 17 miliardom produktów w celu pokazania, że spełniają one standardy bezpieczeństwa. Firma UL służy w ten sposób od ponad 100 lat, na długo przed tym zanim pojawiły się regulacje państwowe. Jest to przedsiębiorstwo całkowicie prywatne, zatrudniające ponad 6 tys. osób personelu,

[1] Można to przetłumaczyć jako „laboratoria zatwierdzające" – przyp. tłum.

którego zadaniem jest egzaminowanie 20 tys. różnych rodzajów wyrobów rocznie. Istnienie firmy, takiej jak Underwriters Laboratories możliwe jest dzięki temu, że zabicie klienta nie leży w interesie większości biznesów – raz, że nie wpłynęłoby to na dobre imię firmy, a dwa, że badania marketingowe dowodzą, iż konsument żywy kupuje znacznie więcej i chętniej niż konsument martwy.

Istnieje co prawda ryzyko, że organizacje testujące mogą być uzależnione od swoich największych klientów, a przez to stosować wobec nich mniej rygorystyczne standardy bezpieczeństwa, jednakże użycie tego argumentu na rzecz wprowadzenia regulacji rządowych obarczone jest podwójnym błędem. Primo, zakłada ono, iż agencje rządowe nie są narażone na takie pokusy. Secundo, ignoruje fakt, że najlepszym sojusznikiem konsumenta – tak w kwestiach bezpieczeństwa, jak i wszelkich innych – jest konkurencja. Na prawdziwie wolnym rynku, jeśli organizacja testująca bezpieczeństwo zachowałaby się tak idiotycznie, zostałaby zmieciona w mig przez konkurentów, dla których możliwość wytknięcia jej błędu byłaby źródłem profitów. Z tego właśnie powodu, najlepszym źródłem wiedzy na temat bezpieczeństwa produktów jakiejś firmy są... *jej konkurenci*. Nikt inny nie ma takiej motywacji do analizowania gadżetów firmy A niż konkurujący z nią w produkcji takich gadżetów producent B. Sposobem, w jaki wyniki tej analizy docierają do publiczności jest reklama. Do firm, które szczególnie wyraźnie wykorzystują w reklamie swoich wyrobów standardy bezpieczeństwa należą m.in. Volvo i Michellin.

Badania empiryczne nad bezpieczeństwem produktów potwierdzają nasze rozważania teoretyczne. Oto jak rezultaty intensywnych badań prowadzonych przez Sama Peltzmana nad amerykańskimi regulacjami dotyczącymi przemysłu farmaceutycznego opisuje ekonomista, Ronald Coase: „Korzyści (jeśli w ogóle takie istniały) pochodzące z wydania zakazu produkcji lekarstw nieskutecznych lub szkodliwych były niczym w porównaniu ze stratami, jakie wynikały z powodu opóźniania wprowadzenia na rynek leków pożytecznych" *(Essays on Economics and Economists).* W artykule zatytułowanym „Safety that Kills", pióra Jacka Sulluma, zamieszczonym w magazynie *Reason* znalazło się stwierdzenie, że rządowe regulacje bezpieczeństwa przewoźników lotniczych są najprawdopodobniej przyczyną ofiar w ludziach. Ten sam autor, w tekście pt. „Alcohol Blindness" pisze, że wskutek istnienia państwowych regulacji dotyczących spożywania alkoholu, istnieje niemal całkowity zakaz pisania o potencjalnych korzyściach zdrowotnych płynących z umiarkowanego spożycia alkoholu. Ekonomista z Dickinson College, Nicola Tynan prowadził obszerne badania dowodzące, że uspołecznienie wodociągów miejskich w XIX-wiecznym Londynie uczynione z względu na bezpieczeństwo jego mieszkańców, było de facto źródłem poważnych epidemii, którym przecież miało zapobiegać. Na marginesie dodajmy, że prywatne wodociągi troszczyły się o bezpieczeństwo wody na długo przed tym, zanim problemem tym zajęli się urzędnicy.

Ludzie mają różną tolerancję na ryzyko i różnie oceniają korzyści wynikające z podejmowania ryzyka. Regulacje rządowe, ze swoją tendencją do urawniłowki, sprowadzają się do tego, że jacyś ludzie uzurpują sobie prawo do podejmowania decyzji za innych. Takie decyzje są niebezpieczne bez względu na prędkość z jaką się poruszamy.

Pochwała „pluskiew"

Jakość produktu jest bardzo zbliżona do jego bezpieczeństwa – w pewnych przypadkach, jak na przykład w odniesieniu do liny bungee, „jakość" jest wręcz synonimem „bezpieczeństwa". Jakość to kolejny obszar, który zdaniem pewnych ludzi wymaga interwencji rządu w celu „skorygowania" procesu rynkowego.

Jednym z produktów, który jest bardzo często oskarżany o nadmierną wadliwość jest oprogramowanie komputerowe. Dziennikarz *Wall Street Journal*, specjalizujący się w problematyce komputerowej, Walter Mossberg, napisał kilka lat temu artykuł zatytułowany „Mam już dość tego ciągłego zawieszania się Windows", w którym przejechał się po swoim systemie operacyjnym. Oto co Mossberg napisał: „Komputery są od tego, żeby działały cały czas". W podobnym tonie utrzymany był artykuł dziennikarza *San Jose Mercury News*, Dana Gillmore, który narzekał, że: „nastawienie (przemysłu) w kwestii niezawodności i obsługi konsumentów jest skandaliczne".

Przez lata wielu publicystów podejmowało tematykę systemów komputerowych zawierających zbyt wiele „pluskiew" podkreślając, że nie ma usprawiedliwienia dla programów zawierających błędy. Gdyby programiści budowali mosty, nikt by się nie odważył po nich przejechać. W ich opinii, defekty oprogramowania, zamiast być zwykłym kompromisem między terminowością, kosztem i jakością, stawały się problemem moralnym. Dla tych autorów, taki kompromis nie był możliwy – defekty są dowodem braku moralności, żądali absolutnej bezbłędności oprogramowania, bez względu na to, ile czasu i pieniędzy kosztowałoby osiągniecie tego celu.

Wszyscy ci ludzie starali się nam wmówić, świadomie czy też nie, że na rynku oprogramowania komputerowego doszło do pogwałcenia konsumenckiej zasady wolnego wyboru. Konsumenci woleliby oprogramowanie wolne od wad, bez względu na jego koszt, lecz chciwe firmy, mając na względzie wyłącznie swoje zyski, zmuszały ich do kupowania oprogramowania wadliwego.

Czy jednak posiadanie oprogramowania wolnego od wad zawsze leży w interesie konsumenta? Rozważmy pewien przykład. Pracowałem kiedyś na rzecz spółki[2], zajmującej się obrotem akcjami swoich wspólników. Ludzie, którzy określali potrzeby

[2] Autor jest z zawodu programistą komputerowym – przyp. tłum.

programowe, którzy zarządzali całym przedsięwzięciem, ci, którzy za nie płacili, a także sami jego użytkownicy, to byli ci sami ludzie. Istniało pewne ryzyko, że ludzie ci, kierując zarówno pracą programistyczną, jak i będąc jej użytkownikami mogą sobie uczynić krzywdę. Tym niemniej, zaszokowany byłem pośpiechem, z jakim wdrożyli do użytku mój pierwszy, jeszcze dobrze nie przetestowany projekt. Jeden ze wspólników wyjaśnił, że nie ma to nic wspólnego z niedbalstwem czy ignorancją, lecz jest wymogiem systemu rozliczeń. Dla firmy tworzącej zautomatyzowany system obrotu akcjami, jedyną miarą jakości jest stosunek ilości transakcji „dobrych" (to jest takich, które w zamyśle projektantów powinny zostać wykonane), do transakcji „złych". Jeśli koszt statystycznej transakcji „złej" wynosi 6000 dol., a zysk na transakcji dobrej wynosi 4000 dol., wówczas wystarczy, że co najmniej 61 proc. transakcji stanowić będą transakcje udane, by system był opłacalny. Jakiekolwiek dodatkowe testowanie systemu jest marnowaniem pieniędzy. Wprawdzie dalsze testowanie może uczynić system bardziej zyskownym, wystarczy jednak, że osiągnął on 61 proc. skuteczności, by został wdrożony.

Po ukazaniu się publikacji Mossberga, pewna kobieta stwierdziła, że ona przecież nie musi „restartować swojej lodówki, kiedykolwiek coś do niej wkłada". Jednakże lodówka wykonuje tylko jedną funkcję: trzyma chłód. Nie musi się łączyć z główką kapusty, formatować biszkoptów, przeliczać główek w pęczku rzodkiewek, czy sprawdzać pisowni na etykiecie słoika ogórków. Jak chodzi o ścisłość, lodówka mrozi nawet wtedy, gdy nic w niej nie ma. Takie zachowanie w przypadku oprogramowania zostałoby określone mianem „pluskwy" w programie. Lodówka jest urządzeniem stosunkowo prostym, którego zasady funkcjonowania inżynier specjalista byłby w stanie wyłożyć w ciągu pół godziny. Z drugiej strony mamy komputer, jedno z najbardziej skomplikowanych urządzeń wymyślonych przez człowieka. Zrozumienie – na średnim poziomie – zasad działania systemu Windows NT czy Linux od zera, wymaga lat nauki.

W podobnym tonie utrzymane są oskarżenia Gillmora: „Nie zdarza się, żeby urządzenia domowe rozpadły się w oczach". Wygląda na to, że autor tych słów zapomniał o istnieniu mechanika od pralek, hydraulika, elektryka, naprawiacza telefonów czy wielu innych specjalistów zajmujących się utrzymywaniem na chodzie naszych urządzeń domowych.

Fantazje na temat świata idealnego, w którym wszystkiego jest w brud nie są domeną ekonomii. W takim świecie dóbr ekonomicznych nie ma, zresztą nie miałoby w nim także sensu istnienie samej ekonomii. Nie ma wątpliwości, że konsumenci chcą mieć do dyspozycji software posiadający wszystkie możliwe funkcje, który byłby ponadto niezawodny, a co najważniejsze pojawiał się na twardym dysku za friko. Jednakże w świecie realnym, gdzie zasoby występują w niedoborze, wybierając

A musimy zrezygnować z B. Oprogramowanie może być mniej zawodne tylko pod warunkiem ograniczenia liczby jego funkcji, podniesienia ceny, albo obu tych elementów naraz. Kompromis, do jakiego dochodzi przy kupnie oprogramowania, zawiera się w jego cenie.

Gillmor pisze: „ (Konsumenci) nie chcą się pogodzić z tym, że niska cena oprogramowania musi oznaczać niezbyt dobrą jego jakość... Ludzie chcą korzystać z firm gwarantujących jakość i nie mają wcale ochoty więcej za nią płacić". Autor tych słów nie bierze pod uwagę tego, że konsumenci mogą być świadomi kompromisu pomiędzy ceną a serwisem i mogą racjonalnie zrezygnować z wyższej jakości w zamian za niższą cenę. Ktoś, kto płaci za transakcję (trade) kupna akcji 15 dol. jest gotów pocierpieć przez godzinę w miesiącu w przypadku, gdyby serwis uległ zawieszeniu. Przecież gdyby inwestor nie czuł jakiejś korzyści z takiego systemu, nie zgodziłby się na tak dokuczliwy kompromis!

Konsumenci mogą dokonywać nieustannych wyborów co do jakości swego oprogramowania, nawet na rynku zdominowanym przez produkty Microsoft. W czasie, gdy Gillmor pisał swe słowa, na rynku funkcjonowały dwie podstawowe odmiany Windows. Wersja tańsza, to jest Windows 98, które zawieszało się znacznie częściej niż wersja droższa (jak chodzi o czas opanowania systemu, jego utrzymanie i koszt), system Windows NT. Informacje na ten temat publikowane były we wszystkich przeglądach i poradnikach. Tymczasem, konsumenci, w przeważającej liczbie optowali za Windows 98. A przecież mieli alternatywę!

Niezależnie od tego, co myślimy na temat „siły rynkowej" firmy Microsoft, ten software'owy gigant poświęcał wiele wysiłku i czasu, aby dostarczać na rynek coraz to nowsze wersje swoich systemów. Te nowe wersje, zdaniem ich krytyków, zamiast błędy eliminować i system czynić mniej zawodnym, skupiały się na nowych cechach i rozwiązaniach. Gdyby jednak konsumentom bardziej zależało na wyeliminowaniu „pluskiew" systemowych niż na tych nowych zastosowaniach, to czy spółka Microsoft, zakładając nawet, że firma była monopolistą, nie chciałaby się do ich żądań dostosować?

Nie ma powodu sądzić, że – przy założeniu niedoboru zasobów koniecznych do wyprodukowania oprogramowania – konsumenci nie otrzymują w przybliżeniu takiej niezawodności systemowej, na jakiej im najbardziej zależy. (Napisałem: „w przybliżeniu", gdyż przedstawiciele szkoły austriackiej uważają, iż osiągnięcie stanu „wiecznej równowagi" w przypadku jednostajnie rotującej gospodarki nie jest możliwe). Wyobraźmy sobie jednak, że przedsiębiorcy popełnili błąd i wadliwie ocenili jakość oprogramowania pożądanego przez konsumentów. Pogląd taki, czy to w sposób pośredni, czy wręcz bezpośrednio, zakłada potrzebę interwencji państwa, aby coś z tym problemem uczyniło. Wielu zwolenników interwencjonizmu

uważa, że wystarczy znaleźć obszar, w którym rynek zachowuje się pod jakimś względem w sposób odbiegający od optymalnego, a zaistnieje w pełni usprawiedliwiony powód do interwencji rządu. Jest to – jak zauważa Ronald Coase – ledwie początek problemu; jeśli nawet system zawiera zbyt wiele „pluskiew", skąd wiadomo, że interwencja rządu poprawi sytuację? Popularnym pomysłem jest w takich przypadkach obowiązek posiadania licencji na robienie oprogramowania. Jednakże takie rozwiązanie, nie dość, że podnosi koszty wejścia do biznesu, służąc ochronie dochodów tych, którzy są w stanie taką licencję otrzymać, to w konsekwencji podnosi koszty samego oprogramowania. Nie ma żadnego dowodu na to, że specjaliści posiadający, przykładowo, licencjat z informatyki produkują lepsze systemy niż osoby nie posiadające edukacji formalnej. Kto może lepiej ocenić umiejętności inżyniera programisty, któremu ma się powierzyć daną pracę niż przedsiębiorca, który go zatrudnia? Kto wie lepiej w jakich okolicznościach będzie on pracować?

Próba zastąpienia rzeczywistych preferencji konsumentów, wyrażanych ich wolną wolą płacenia realnych cen za realne produkty, wydumanymi mrzonkami o świecie idealnym, w którym cele osiąga się bez poświęcenia jakichkolwiek środków, jest skazana na niepowodzenie. Taka lekkomyślność nie jest próbą prowadzącą do osiągnięcia niewykonalnych zadań, gdyż w przypadku marzycieli trudno mówić o jakichkolwiek staraniach. Takie pomysły zatrudnienia rządu paraliżują jedynie naszą zdolność tworzenia najbardziej poszukiwanych, spośród nie do końca doskonałych, dóbr, które my, nie do końca doskonałe istoty, jesteśmy w stanie aktualnie wytworzyć.

Rozdział XV

To, co jeden człowiek zgubi, drugi znajduje

O pozytywnych i negatywnych kosztach zewnętrznych

Teoria kosztów i korzyści zewnętrznych

Do powstania teorii *kosztów zewnętrznych* (externalities) przyczynił się brytyjski ekonomista, A.C. Pigou. Teoria ta zajmuje się tymi wszystkimi przypadkami, kiedy koszty lub korzyści czyjejś działalności „przenoszone" są na osoby trzecie. Jeśli strona trzecia ponosi stratę, mówimy o *negatywnych kosztach zewnętrznych*. Jeśli z niej korzysta, mimo iż nie jest w tę działalność bezpośrednio zaangażowana, mówimy o *korzyściach zewnętrznych* (albo o *pozytywnych kosztach zewnętrznych)*. Od czasów Pigou, analiza kosztów zewnętrznych, jako elementu *ekonomii dobrobytu,* stanowi aktywny fragment badań gospodarczych.

W literaturze istnieje szereg podstawowych kosztów zewnętrznych. Typowym przykładem kosztów negatywnych jest zanieczyszczenie środowiska. Powiedzmy, że prowadzę, zlokalizowaną nad rzeką, fabrykę produkującą lalki-partacze (....). W wyniku tej produkcji powstają odpady, które wypuszczam do rzeki. Narażam tym samym na dużą stratę osoby zamieszkujące wzdłuż rzeki, ponieważ jak wiadomo, odpady te niemiłosiernie cuchną. Skoro ani ja, ani moi konsumenci kosztów odpadów nie ponoszą, nasza decyzja co do ilości produkowanych lalek jest – w pewnym sensie – błędna. Gdybym musiał opłacić koszty odpadów, wówczas zdecydowałbym się produkować mniej lalek. Tymczasem produkuję ich więcej, wskutek czego ludzie zamieszkujący wzdłuż rzeki są zmuszeni ponosić część kosztów mojej działalności.

Pigou, w przypadku powstania negatywnych kosztów zewnętrznych, proponował opodatkowanie. Przykładem takiego rozwiązania jest nałożenie podatków od

zanieczyszczeń nakładanych na fabryki. Innym popularnym rozwiązaniem stosowanym do regulowania ilości działalności dozwolonej przez prawo jest na przykład ograniczenie hałasu w pewnych godzinach nocnych.

Korzyści zewnętrzne powstają wtedy, gdy niektóre z pozytywnych efektów czyjejś działalności stają się udziałem osób, w działalność tę bezpośrednio niezaangażowanych. Typowym przykładem jest tu upiększenie czyjejś posiadłości. Nie tylko ja odnoszę korzyść z pomalowania własnego domu. Odnoszą ją także moi sąsiedzi, którzy mają teraz ładniejszy widok. Istnienie takich pozytywnych skutków mojej działalności może implikować zarzut, że „niezbyt dobrze" się staram, gdyż nie biorę pod uwagę korzyści moich sąsiadów.

Z faktu istnienia pozytywnych skutków zewnętrznych wynika swoista polityka państwa polegająca na subsydiowaniu, lub zmuszaniu do działań przynoszących korzyści stronom trzecim. Przykładowo, rząd Stanów Zjednoczonych od lat subsydiuje poszukiwania alternatywnych źródeł energii. Innym przykładem jest powszechna edukacja, która jest obowiązkowa (a często także subsydiowana), gdyż wykształcony obywatel stanowi właśnie taki pozytywny efekt zewnętrzny.

Lionel Robbins, w latach 1930. zakwestionował teorię Pigou. Robbins zwrócił uwagę, że skoro użyteczność nie jest kategorią mierzalną, porównywanie poziomów użyteczności (korzyści) różnych ludzi, jak tego domaga się teoria Pigou, nie ma żadnego sensu. Robbins zarekomendował więc wykorzystanie kryterium Pareto, o którym pisaliśmy w rozdziale XI. Właśnie ono może służyć jako fundament ekonomii dobrobytu. Zasadą jest, aby przynajmniej jedna osoba miała się w wyniku jakiejś działalności lepiej (wedle swych własnych subiektywnych kryteriów), i nikt nie miał się gorzej. Dopiero w takiej sytuacji ekonomista może powiedzieć, że działanie było niewątpliwie korzystne. Robbins jednak utrzymywał, że pomimo przyjęcia błędnego założenia, iż wszyscy ludzie mają jednakowy poziom odczuwania satysfakcji, pewne interwencje państwa są uzasadnione.

Pogląd usprawiedliwiający interwencje gospodarcze w oparciu o analizę ekonomii dobrobytu napotkał na poważną krytykę wyłożoną w 1956 roku w publikacji autorstwa Murray Rothbarda zatytułowanej *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. Rothbard pokazał, że rzeczywisty poziom korzyści doświadczanej przez poszczególne strony procesu można wskazać jedynie w oparciu o preferencje indywidualne pojawiające się w działaniu. Innymi słowy, że wykorzystywanie formuł matematycznych do pomiaru ludzkiej satysfakcji, bez odwołania się do samego działania, nie ma sensu. To, czy ludzie mają się w wyniku jakiegoś działania lepiej, niż w stanie działanie to poprzedzającym, może być pokazane wyłącznie poprzez porównanie ich preferencji w trakcie dokonywania wymiany. Ponieważ rozważania Pigou implikowały nakładanie podatku i stosowanie subsydiów za pomocą

rozporządzenia, bez odwoływania się do procesu dobrowolnej wymiany, jakakolwiek miara satysfakcji sprowadza się jedynie do domysłu.

Kolejnym ciosem w analizę dobrobytu podejmowaną przez zwolenników interwencjonizmu była w roku 1960 publikacja laureata Nagrody Nobla, Ronalda Coase'a, zatytułowana *The Problem of Social Cost*. Coase pokazał, że dopóki prawa własności są jasno zdefiniowane, a koszty transakcji niskie, strony zaangażowane w proces mogą negocjować rozwiązanie umożliwiające internalizację powstałych kosztów zewnętrznych. Rozważmy przytoczony powyżej przypadek zanieczyszczenia rzeki przez odpady z produkcji lalek. Jeśli ludzie zamieszkujący wzdłuż rzeki posiadają w stosunku do niej prawo własności, fabryka lalek zmuszona będzie negocjować z nimi prawo do legalnego zrzutu ścieków na terenie ich posesji. Nie wchodzimy w to, do jakiej konkluzji dojdą strony takiej negocjacji – może to być likwidacja fabryki, może dojść do opłacenia ludziom zamieszkującym wzdłuż rzeki kosztów przeprowadzki w inne miejsce, fabryka może zainstalować urządzenia oczyszczające, albo po prostu wypłacić poszkodowanym rekompensatę pieniężną. W takim systemie dobrowolnej wymiany, każda ze stron pokaże, że woli wynegocjowane rozwiązanie niż stan rzeczy mający miejsce przed negocjacjami. (Strony mają też prawo odmowy negocjacji, utrzymując istniejący status quo).

Co więcej, negocjacje prowadzone przez zainteresowane strony pozwalają na osiągnięcie kompromisu odpowiadającego „wyjątkowym okolicznościom dotyczącym czasu i miejsca", które są stronom dobrze znane. Właściciel fabryki może być świadom istnienia innego – nie zanieczyszczającego rzeki – sposobu zrzucania odpadów. Zaś ludzie zamieszkujący wzdłuż rzeki mogą dojść do wniosku, że należy się stamtąd wynieść, gdyż rzeka, nawet bez tych odpadów, i tak cuchnie. Urzędy zajmujące się regulacją takiej specyficznej wiedzy przy przygotowywaniu dekretów i rozporządzeń nie biorą pod uwagę.

W przypadku wysokich kosztów transakcyjnych, negocjowanie kompromisu może być trudne. W takich przypadkach najlepszym rozwiązaniem jest ustalenie wyraźnych praw własności. Przykładowo, fabryka zanieczyszczająca odpady atmosferyczne na dużym obszarze nie jest w stanie negocjować z każdą osobą dotkniętą zanieczyszczeniami. W takim przypadku, można będzie określić prawa własności tak, aby każda ze stron nie musiała na swoim własnym terenie oddychać powietrzem, którego zanieczyszczenie przekracza określony poziom.

Korzyści dobrowolnej wymiany zastosowane do szacowania potencjalnych kosztów zewnętrznych ukazuje analiza konkretnych przypadków. Popularnym przykładem istnienia korzyści zewnętrznych („pozytywnych kosztów zewnętrznych") jest sadownictwo i pszczelarstwo. Sadownik dostarcza pszczelarzom korzyści, jakimi są kwiaty owoców. Pszczelarz dostarcza korzyści sadownikom,

których kwiaty są zapylane dzięki obecności pszczół. Wedle obowiązujących poglądów, żadna ze stron nie ma zachęty do brania pod uwagę korzyści drugiej ze stron. Gdyby tak było, ilość sadów i pasiek byłaby stosunkowo niewielka. Jednakże, badania ekonomisty Stevena Cheunga wskazują, iż świadomość istnienia korzyści zewnętrznych jest u obu stron dość duża. Ujawnia się ona w systemie wzajemnych umów określających przez zainteresowane strony zadowalający poziom produkcji. Zdaniem Cheunga wystarczy sięgnąć po pierwszą lepszą książkę telefoniczną w sekcji „Usługi zapylania".

Czynnikiem odgrywającym dużą rolę w postępowaniu z potencjalnymi kosztami zewnętrznymi jest presja społeczna. Jeśli nie odmaluję swojego domu, moi sąsiedzi zaczną psioczyć. Nie zostanę, dajmy na to, zaproszony na następne przyjęcie sąsiedzkie. Hayek twierdzi, że ludzie którym zależy na wolności osobistej, bardziej niż z formalnymi zakazami, liczą się z presją społeczną wymierzoną w zachowania „odbiegające od norm współżycia". (Zachowanie odbiegające od norm, to zachowanie, którego większość ludzi nie aprobuje, a które nie narusza czyjegoś prawa do życia i/lub prawa własności). Jeśli upieram się przy tym, by pomalować swój dom na kolor fiołkowy, muszę zignorować docinki czy drwiny sąsiadów. Jeśli jednak kolory domów reguluje rząd, wyboru nie mam.

Ekonomistą, który kontynuował prace nad kosztami zewnętrznymi w duchu Rothbarda jest pracownik Loyola University, Walter Block. Block zakwestionował tradycyjne rozróżnienie między dobrami publicznymi, które – właśnie ze względu na pozytywne efekty zewnętrzne – muszą być wytwarzane kolektywnie, i dobrami prywatnymi, których produkcję pozostawiono rynkowi. Lista dóbr publicznych zawiera takie pozycje, jak np. usługi pocztowe, drogi, szkoły, zbiórkę śmieci, parki, lotniska, biblioteki, muzea itp. spośród działań podejmowanych przez państwo. Panowało dotąd przekonanie, że jeśli dostarczaniem tych dóbr nie zajmie się rząd, wówczas ludzie będą się starali korzystać z nich za friko, to znaczy wykorzystywać ich istnienie nic za to nie płacąc, starając się ich kosztami obarczyć innych.

Block wykazał błąd w tym rozumowaniu, gdyż dowiódł, że prawie na każde dobro można spojrzeć jako na produkt przynoszący korzyść stronie trzeciej. A czy takim dobrem są również skarpetki? Czyż z faktu noszenia skarpetek przez innych ludzi nie odnoszę korzyści i ja? Oczywiście, że odnoszę. Przecież dzięki skarpetkom oszczędzony jest mi w upalną pogodę przykry zapach czyichś spoconych nóg, za co przecież sam nie płacę. Czy w takiej sytuacji skarpetki mają być traktowane jako dobro publiczne, którego dostarczaniem powinien się zająć rząd? Taka logika musiałaby nieuchronnie doprowadzić do gospodarki centralnie planowanej, w której zarówno cena, jak i ilość dóbr wyznaczana jest przez rząd na podstawie odgórnej analizy kosztów i korzyści, a nie w oparciu o potrzeby konsumentów.

Kto usmażył te konfitury?

Paul Krugman, w artykule „Nation in a Jam", zamieszczonym w 2001 roku w dzienniku *New York Times,* pisząc na temat polityki energetycznej i problemów korków ulicznych stwierdził:

> Nie trzeba być elitarystą, aby uważać, że w kwestii zużycia energii i stylu bycia, naród nasz dokonuje błędnych wyborów. Dlaczego? Ponieważ decyzje, jakie podejmujemy nie odzwierciedlają prawdziwych kosztów naszych działań.

Przyjmijmy na moment, że Krugman ma rację. Twierdzi on, że ponieważ „naród" jeździ samochodami za dużo, każdy kolejny zmotoryzowany wytwarza koszty zewnętrzne dla innych kierowców. Pomińmy na razie kwestię poprawnego obliczenia tych kosztów przez Krugmana, bez odwoływania się do cen rynkowych. Przyjmiemy za nim, że koszt korków drogowych w okolicach Atlanty wyniósł w 1999 roku 2,6 mld dol. Decyzja każdego nowego kierowcy na drodze kosztowała każdego innego kierowcę 14 dol. w postaci straconego czasu.

Krugman nie zadał sobie trudu znalezienia odpowiedzi na pytanie, jaka jest przyczyna tych korków. Idąc do opery zakładamy, że na naszym fotelu nie będzie siedziało kilku innych melomanów. W supermarketach nie zdarza się, aby kolejka do kasy trwała 2 godziny. To są instytucje prywatne[1], i jeśli chcą osiągać zyski, ich właściciele muszą zrobić wszystko, aby korzystający z nich konsumenci byli zadowoleni. O ile zdarza się, że prywatne biznesy popełniają błąd przy planowaniu swoich „mocy przerobowych", o tyle błąd taki jest korygowany w mig. Nikt bowiem nie chce posiadać biznesu, który jest „tak zatłoczony, że nie można się do niego dostać, w związku z czym nikt tam nie chodzi". Gdyby właściciel prywatnej drogi stwierdził, że jest ona zbytnio zatłoczona, wówczas podniósłby cenę jej użycia.

Przypomnijcie sobie kiedy po raz ostatni natknęliście się w drodze do pracy na niespodziewane roboty drogowe. Takie roboty mogą bez trudu przedłużyć nasz czas dojazdu do pracy o godzinę. Pomnóżmy tę godzinę przez liczbę ludzi tkwiących w korku, a będziemy wiedzieć, jak ogromny jest koszt nałożony przez operatora drogi na jej użytkowników. Tym operatorem jest rząd.

Dlaczego wolno rządowi obciążać nas takimi kosztami? Po pierwsze, dlatego, że za drogę płacimy niezależnie od tego, czy z niej korzystamy czy nie, i po drugie, ponieważ rząd wystarczająco utrudnił prywatnym firmom budowę dróg i dlatego,

[1] W Stanach Zjednoczonych, w przeciwieństwie do Polski, większość instytucji kulturalnych znajduje się w rękach prywatnych – przyp. tłum.

przynajmniej jak chodzi o autostrady, cieszy się nieskrępowanym monopolem. W istniejących warunkach gospodarczych, przy sztywno określonej prędkości jazdy, odgórnie ustalonych warunkach korzystania z nieruchomości, przy obowiązujących standardach zanieczyszczenia etc., rząd nie jest w stanie racjonalnie rozporządzać zasobami znajdującymi się w niedoborze, tak aby osiągnąć pożądane skutki. Takie są skutki, gdy alokacją zasobów rządzą politycy.

Oto co na temat linii kolejowych w stanie Connecticut mówił w 1997 roku gubernator tego stanu: „Przy tym poziomie popytu na naszych liniach, nie przesadzę jeśli powiem, że dla stanu byłoby bardziej opłacalne linię zamknąć i każdemu jej pasażerowi kupować co rok samochód, którym dojeżdżałby do pracy". Na niektórych liniach do każdej podróży dopłaca się 18 dol. w przeliczeniu na pasażera. Kiedy jednak gubernator zaproponował likwidację tych linii, napotkał na silną opozycję ze strony osób dojeżdżających koleją do Nowego Jorku. Plan więc upadł. Mam powody przypuszczać, że czynnikiem odgrywającym duża rolę w wyliczeniu ewentualnych „kosztów" likwidacji linii były dotacje na kampanię wyborczą gubernatora.

Sanford Ikeda podkreśla, że w porównaniu do wolnej wymiany rynkowej, takie akcje polityczne są znacznie bardziej atrakcyjne i skuteczne. Im bardziej mój dobrobyt materialny uzależniony jest od procesów politycznych, tym więcej korzyści finansowych osiągam z lobbingu niż z produkcji. Co więcej, im częściej moi sąsiedzi stosować będą presję polityczną, tym mniej zahamowań przed stosowaniem takich metod będę miał ja sam. W przypadku, gdy nikt inny nie stosowałby presji politycznej dla osiągnięcia swoich celów, krępowałbym się jej użyć jako pierwszy. Jeśli jednak metodą tą posługuje się wiele osób, mój opór będzie dramatycznie słabł – mogę sobie w końcu wytłumaczyć, że staram się tylko „wyrównać rachunki".

Państwo interweniuje w rynek transportowy od dawna. Drogi są bardzo często „za darmo". Posesje, na terenie których drogi zbudowano, zostały od ich właścicieli przejęte za niską cenę w ramach tzw. wyższej konieczności[2], stąd przypuszczalne wydatki na budowę dróg nie odzwierciedlają prawdziwych kosztów przejęcia tej ziemi. Ograniczono także ilość taksówek i tanich autobusów, które mogłyby być znakomitym substytutem własnego samochodu. Inne środki transportu też mają swoją historię interwencji państwa. Nie mamy nawet pojęcia jak wyglądałby rynek usług transportowych, gdyby przez ostatnie stulecia nie podlegał ciągłym interwencjom państwa.

Najbardziej zaskakujące w tym wszystkim jest to, że proces, który doprowadził do pojawienia się kosztów zewnętrznych – a wiec interwencjonizm – wykorzystywany jest do usuwania problemów, które stworzył. Zamiast pozwolić rynkowi

[2] Mowa o tzw. eminant domain – prawie rządu do wywłaszczenia każdego na potrzeby instytucji publicznych – przyp. tłum.

transportowemu robić to, do czego został stworzony, rekomenduje się kolejne interwencje mające usunąć problemy stworzone przez poprzednie interwencje.

Przykładowo, Thomas Sowell w książce swojego autorstwa zatytułowanej *Ekonomia dla każdego*[3], uzasadniając prawny wymóg posiadania chlapaczy nad kołami pisze:

> Jeśli nawet zgodzimy się co do tego, że korzyść z ochrony szyb przed strugami błota przewyższa koszt samych chlapaczy, nie istnieje mechanizm rynkowy, który zmusiłby nas do kupienia tych urządzeń, ponieważ na posiadaniu chlapaczy nie korzysta ten, kto je kupił, lecz ci, którzy za nim podążają i którym jego pojazd nie utrudnia widoczności.

Problem postawiony przez Sowella jest skutkiem tylko tego, że drogi są publiczne. Właściciel drogi prywatnej doprowadziłby do internalizacji korzyści z posiadania chlapaczy poprzez wymóg posiadania ich i podanie tego faktu do publicznej wiadomości. Z jego drogi mogliby korzystać tylko ci, którzy będą jeździć z chlapaczami.

Krugman nie domaga się w swoim felietonie explicite jakichś konkretnych rozwiązań. Kiedy jednak pisze, że rząd powinien umieścić „właściwe zachęty" wysoko na liście swych priorytetów, wiemy, co ma na myśli; nowe podatki od paliw, od samochodów i inne formy interwencji w rynek transportowy.

Jednakże nie ma sposobu na to, by rząd wymyślił zachęty, ignorując jednocześnie ceny rynkowe, które swoimi interwencjami eliminuje. Nie ma bowiem możliwości, by rząd zgadł ceny, jakie pojawiłyby się na rynku pod nieobecność mechanizmów rynek ten krępujących. Każda kolejna interwencja, której celem jest naprawa błędów popełnionych przez interwencję poprzednią, zaburza rynek i prowadzi do niezamierzonych rezultatów.

Ustawa wymuszająca na producentach samochodów odpowiednią wydajność „kilometrów z litra paliwa" doprowadziła w konsekwencji do eksplozji popytu na samochody terenowe. Ponieważ samochody te uważane są za ciężarówki, a nie za samochody osobowe, nie stosowano wobec nich tak rygorystycznych wymogów, jak wobec tych ostatnich. Wysiłki rządu zmierzające do tego, żeby uczynić samochody wydajniejszymi skłoniły konsumentów do kupowania mniej wydajnych pod względem zużycia paliwa samochodów terenowych, zamiast samochodów typu combi, które wspomnianej regulacji podlegały. Odpowiedzią na to, jak można się domyślić, były apele o dalsze regulacje, tym razem w stosunku do samochodów terenowych. Ford wyprzedził nawet przyszłe dekrety rządu i stworzył całą gamę samochodów terenowych, wydajnych pod względem zużycia paliwa.

---

[3] Wydawnictwo Fijorr Publishing Company, tłum. Jan M. Fijor, Warszawa, 2004

Dość często się zdarza, że niektórzy zwolennicy regulacji twierdzą, iż przyczyniają się one do wzrostu zysków, w związku z czym utrzymywanie ich ma sens chociażby z biznesowego punktu widzenia. Przykładowo, Steve Gregerson z Automotive Consulting Group tak oto skomentował decyzję Forda w *Houston Chronicle*: „To bardzo dobra, z biznesowego punktu widzenia decyzja. Stworzyli bowiem pojazd, który nie tylko będzie się cieszył popytem, ma wyższą wydajność jak chodzi o zużycie paliwa, lecz równocześnie oferuje to wszystko, czego poszukują miłośnicy samochodów terenowych".

Skoro jest to tak dobra decyzja, to znaczy, że decyzje dobre możliwe są także pod nieobecność presji ze strony regulacji rządowych. Niestety, argument ten miałby sens pod warunkiem, że ustawodawcami byliby czołowi przedsiębiorcy.

Wolny rynek nie jest panaceum. Nie potrafi uchronić nas od starości, nie potrafi zagwarantować, że nasza sobotnia randka się odbędzie. Prywatne biznesy też są zdolne do nie lada kantów. Jednakże zarówno teoria jak i praktyka uczy, że są one znacznie mniej dokuczliwe i łatwiejsze do skorygowania niż kanty zastawiane na nas przez rząd, włącznie z przekrętem zwanym „regulacją".

Rozdział XVI

Mam cię!

O teorii wyboru drogi[1]

Czyżby znowu rynek zawiódł?

Wybór drogi chętnie przedstawiany jest ostatnio jako przykład fiaska rynku. Pogląd taki opiera się na przekonaniu, że sam rynek może wybrać „drogę" gorszą niż drogi alternatywne. Dochodzi do sytuacji, w której żaden z uczestników rynku nie jest w stanie tego zmienić, i dlatego uważa się, że rynek utkwił w martwym punkcie. Jakakolwiek zmiana na lepsze kosztowałaby każdego z uczestników rynku zbyt wiele. Gdyby jednak któraś z tych osób wiedziała, że i inni chcą zmienić opcję na lepszą, przyłączyłaby się do nowej „drogi".

Prostym przykładem może tu być wybór strony jezdni, po której mają się poruszać zmotoryzowani. Załóżmy, że ktoś odkrył, iż poruszanie się po lewej stronie jezdni, jak np. w Wielkiej Brytanii, jest mniej stresujące niż jazda po stronie prawej, jak np. w USA. Wiedząc o tym, chętnie jeździłbym stroną lewą, nie chcę jednak być pierwszą osobą, która to uczyni. W takiej sytuacji są wszyscy inni i dlatego nadal poruszamy się prawą stroną jezdni.

Z tego powodu, konkludują wyznawcy przekonania, że rynek poniósł fiasko, interwencja rządu w celu skierowania ruchu na właściwą drogę jest nieuchronna. W literaturze popularnej przedstawia się trzy sztandarowe przykłady „wyboru drogi". Oto one:

– Klawiatura Dvoraka, lepsza od obowiązującego obecnie standardu „QWERTY";
– Betamax – format kaset video, który na rynku konsumenckim przegrał z gorszym formatem VHS;

[1] W oryginale „path dependence" tłumaczone niekiedy na: „ścieżki rozwoju" – przyp. tłum.

– System operacyjny Macintosh, który jest (podobno) lepszy od dominującego standardu Windows/Intel (Wintel).

Termin „lepszy", w sensie ekonomicznym, oznacza wyższość w stopniu zaspokojenia satysfakcji konsumentów, przy obecnej konfiguracji środków produkcji. Inżynierowie mogą uważać, że Mercedes jest lepszy od Hondy, nie znaczy to wcale, że skoro Honda sprzedaje się lepiej niż Mercedes, to rynek kogoś zawiódł. Taka sytuacja jest jedynie ilustracją zdolności rynku do zaspokajania potrzeb konsumentów. Z ekonomicznego punktu widzenia, pogląd, iż wskutek „nieszczęśliwego zbiegu przypadków" porażkę poniosła lepsza technologia, jest fałszywy. Nie ma żadnego dowodu na to, że wybór alternatywnego standardu był pogwałceniem konsumenckiej wolności wyboru. Co więcej, nie mamy powodu podejrzewać, że nadzór nad rozwojem technologii prowadzony ze strony rządu doprowadziłby do wyboru lepszego rozwiązania.

Oto kilka przykładów ukazujących przekonanie ich autorów, że wskutek kaprysu rynku, odrzucone zostały produkty „lepsze" – Dvorak, Betamax i Macintosh.

W kwietniu 1997 roku, w periodyku *Discover Magazine* ukazał się artykuł Jareda Diamonda, a w nim m.in. stwierdzenie:

> Nieskończenie lepsza klawiatura Dvoraka nosi swoje imię od nazwiska twórcy Augusta Dvoraka... Dzieje klawiatury QWERTY ukazują znacznie szersze zjawisko, mianowicie jak przypadkowe przyjęcie tej, a nie innej innowacji kształtuje historię technologii i kultury.

W sierpniowym wydaniu periodyku *Wired Magazine* z 1998 roku zawarto stwierdzenie: „Rzecz jasna, w świecie technologii, najlepsze przystosowanie nie oznacza automatycznie, najwyższej jakości – kłaniają się tu przykłady: Macintosh i Betamax".

Paul Kedrosky natomiast przedstawia nam sylwetkę (także na łamach *Wired Magazine*) czołowego zwolennika powyższych argumentów:

> Brian Arthur... jest ojcem nowej dziedziny ekonomii znanej jako „ekonomia rosnących przychodów". Zajmuje się ona analizowaniem metod, przy pomocy których dominujący na rynku producenci nowych technologii są w stanie stłamsić innowacje, ograniczając wybór konsumentów do technologii gorszych. Przypomnijcie sobie walkę, jaka się rozegrała niegdyś pomiędzy Betamax a VHS, a zrozumiecie dlaczego lepsze technologie nie zawsze są w stanie wygrać bój o udział w rynku.

Wymieniona „trojka" jest głównym dowodem przedstawianym przez zwolenników wyboru drogi, takich jak Brian Arthur; kluczem do zrozumienia „ekonomii

rosnących przychodów". Teoria ta utrzymuje, że w świecie high tech, w przeciwieństwie do tradycyjnych dziedzin produkcji, stopa zysku producenta rośnie wraz z każdym kolejnym konsumentem. Często przywoływanym tu przykładem jest Microsoft. Zwolennicy teorii twierdzą, że z jednej strony każda kolejna sprzedaż programu zwiększa koszty firmy Microsoft o coraz mniejszą wartość, a równocześnie każda kolejna sprzedaż dodaje do wartości programu Windows coraz większą wartość. (Twierdzenie takie jest dość wątpliwe. Bierze bowiem pod uwagę jedynie fizyczne koszty produkcji, ignorując kompletnie fakt, że każdemu kolejnemu konsumentowi jest coraz trudniej program sprzedać). Teoria „rosnących przychodów" utrzymuje, że z powodu domniemanej hegemonii rozmiarów, ci liderzy rynku, którzy się na nim znaleźli wcześniej mają naturalną przewagę nad innymi. Rozumowanie to prowadzi do konieczności „wyboru drogi", gdyż przecież ci, którzy pojawili się na rynku później mogą mieć lepsze produkty, przed którymi rynek jest zamknięty.

Na rzeczy będzie tu rozróżnienie między silną tendencją do wyboru drogi i słabą tendencją do jej wyboru. Tendencja słaba oznacza ni mniej, ni więcej tylko to, że przyszłość, w znacznej mierze zależy od przeszłości. Przykładowo, pojawienie się wysoce przetworzonych środków produkcji w gospodarce może prowadzić do wyboru bardziej konserwatywnych metod produkcji niż gdyby ich tam nie było. Dzieje się tak tylko wtedy, gdy koszty inwestycji w nową technologię są wyższe niż koszty porzucenia obecnie wykorzystywanych środków produkcji. Mises pisze, że z naszego obecnego punktu widzenia byłoby lepiej, gdyby przedsiębiorcy w przeszłości wybrali inne metody produkcji. Jest to jednak niemożliwe. To, że dokonali tych a nie innych wyborów było konsekwencją nieprzewidywalności przyszłości oraz tego, że ludzie są omylni. Przed nami stoi teraz zadanie, jak najlepiej posuwać się do przodu, przy założeniu że przeszłość była taka, a nie inna i zmienić jej się nie da. Jakiekolwiek zmiany tego co jest, na to, co być powinno mogą nastąpić jedynie w przyszłości.

Jednakże zwolennicy wyboru drogi przy pomocy interwencji rządu utrzymują, że jest ona koniecznością, ponieważ istnieją sytuacje, w których społeczeństwo wie, że trzeba porzucić gorsze (dotychczasowe) metody produkcji na rzecz lepszych, a mimo to samo nie może tego uczynić. Produkt, który znalazł się na rynku wcześniej jest w stanie pokonać późniejszych, znacznie lepszych konkurentów. To właśnie interwencja rządu jest w stanie poruszyć rynek w kierunku wyższych standardów.

Pierwszy błąd tego rozumowania polega na tym, że nie istnieje jakaś obiektywna miara pozwalająca zmierzyć, czy dana technologia jest dla społeczeństwa lepsza czy gorsza. Jedyną miarą, której można tu użyć jest przedstawiony przez przedsiębiorcę, który tę technologię zastosował, bilans zysków i strat. Problem ten prezentowaliśmy przy okazji omawiania trudności z rachunkiem gospodarczym, przed jakimi staje

przedsiębiorca socjalistyczny. Nie potrafimy bowiem zmierzyć, czy w ogólnym bilansie, konsumenci odnieśli z jakiejś działalności korzyść, czy nie. Niektórzy na niej skorzystali, inni stracili, to nam jednak nie wystarczy do wyliczenia efektu netto, czyli obliczenia sumy „zysków społecznych".

To, że nie potrafimy obliczyć lub zmierzyć, czy społeczeństwo ma się z jakimś standardem technologicznym lepiej, czy nie, nie oznacza jeszcze, że niemożliwe jest posługiwanie się umysłem dla zrozumienia tego celu. Możemy, przykładowo, ocenić, że społeczeństwo lepiej wychodzi na tym, iż w formie sztućca używa noża, a nie siekiery. Jednakże nawet przy tak mało precyzyjnej ocenie nie mamy dowodu na to, że ten rzekomo wyższy standard jest dla nas korzystniejszy. Przeegzaminujmy zatem te trzy przypadki podawane przez zwolenników wyboru drogi przy pomocy interwencji rządu, aby zobaczyć czy ich argumenty wytrzymują dokładniejszą analizę.

Betamax kontra VHS

Firma SONY (twórca formatu Betamax) oraz Matsushita (twórca formatu VHS) przypisały różne znaczenia temu, jakie w warunkach transportu ma rozmiar taśmy (im jest mniejsza tym łatwiej ją transportować) oraz czas nagrywania (im taśma większa, tym więcej można na niej zarejestrować). Sony uznała, że konsumenci będą woleli taśmy rozmiarów niewielkiej książeczki, jeśli nawet oznaczać to będzie ograniczenie czasu rejestracji do 1 godziny. Matsushita optowała za większą taśmą i możliwością rejestracji nagrań dwugodzinnych. Pod innymi względami obie technologie są niemal identyczne. Innymi słowy, każda ze stron poczyniła założenie co do kryterium, jakim posługiwać się będą konsumenci; Sony założyła, że będzie nim niewielki rozmiar taśmy, Matsushita zaś, że jednak czas nagrania.

Sony cieszyła się monopolem na rynku przez dwa lata poprzedzające pojawienie się na nim VHS. Jednakże VHS, dzięki możliwości nagrania na swoich taśmach pełnometrażowych filmów, zaczęła szybko zdobywać udział w rynku. Obydwa formaty rozpoczęły wojnę cenową. Sony ponadto, w odpowiedzi na pojawienie się VHS, zwiększyła czas nagrywania w formacie Betamax do 2 godzin. W odpowiedzi na to format VHS zwiększył czas nagrywania do 4 godzin. Betamax do 5 godzin, na co VHS odpowiedziało 8 godzinami nagrywania. (Dzięki większemu rozmiarowi, VHS stać było zawsze na wydłużenie czasu rejestracji (kosztem poprawy jakości nagrania) w stosunku do tego, na co stać było Sony).

Jak wszyscy dobrze wiedzą, ostatecznym wynikiem rywalizacji była dominacja masowego rynku video przez VHS. Betamax pozostał formatem niszowym dominującym w branży filmowo-telewizyjnej, gdzie jego możliwości montażowe i jakość

nagrań liczą się bardziej niż w ocenie masowego konsumenta. Stan Leibowitz i Stephen Margolis, autorzy książki *Winners, Loosers and Microsoft* podkreślają, że:

> Rynek nie potknął się wcale na formacie Betamax. To co się wydarzyło ma zresztą niewielki związek z narzucaniem wyboru drogi. Mimo iż Betamax miał przewagę, to jednak w krótkim czasie dał się wyprzedzić VHS. Jest to raczej odwrotność wyboru drogi poprzez interwencję z zewnątrz. VHS oferował większości konsumentów bardziej przez nich pożądany zestaw cech. Efektem rynkowym było właśnie to, czego oczekiwali.

QWERTY kontra Dvorak

Wyższość klawiatury Dvoraka nad QWERTY przyjęta została przez wielu piszących na wiarę. Mit o wyższości klawiatury Dvoraka opiera się na jedynych badaniach, przeprowadzonych przez Marynarkę Wojenną Stanów Zjednoczonych w czasie II wojny światowej. Badania te prowadził sam twórca klawiatury, czyli August Dvorak. Był on bowiem czołowym ekspertem Marynarki ds. analizy czasoworuchowej w czasie minionej wojny. Przeprowadzone przez niego badania nie posiadały odpowiedniego nadzoru, ponadto nie porównano właściwie dwóch badanych grup. Przeprowadzone przez marynarkę badania nie uwzględniały faktu, że dodatkowe szkolenie na klawiaturze QWERTY zwiększyłoby szybkość pisania na niej.

QWERTY, wbrew fałszywym pomówieniom, iż została zaprojektowana w celu spowolnienia tempa pisania na maszynie, aby zatriumfować na rynku musiała zwyciężyć w kilku konkursach szybkiego pisania na maszynie. Oto co na ten temat pisze Liebowitz i Margolis:

> Okazało się, że projekt klawiatury QWERTY nie ustępuje w niczym klawiaturze Dvoraka, przy czym była ona lepsza od większości rozwiązań usiłujących się przebić na rynku w końcu XIX wieku.

Odpowiedź na pytanie, czy świat zdominowany przez klawiatury QWERTY jest gorszy od świata, w którym dominację osiągnęłyby klawiatury Dvoraka musi uwzględniać fakt, że przeszłości nie da się cofnąć; co było, to było. Naszym zadaniem nie jest przecież budowa społeczeństwa „od nowa". „Społeczeństwo", czy to w rozumieniu zbioru przedsiębiorców działających na rynku, czy centralnych planistów w gospodarce socjalistycznej, musi się zdecydować, jak najlepiej wykorzystać posiadane zasoby, aby posuwać się w rozwoju do przodu. Gdybyśmy mieli rozpoczynać

budowę społeczeństwa od nowa, posiadając przy tym obecną wiedzę, być może podjęlibyśmy inne decyzje. Gdzie indziej zlokalizowalibyśmy fabryki, korzystalibyśmy z innych urządzeń transportowych, wybralibyśmy do budowy inne materiały itd. Jeśli jednak nie chcemy zawracać ludzkości do gospodarki na poziomie prymitywnej wegetacji, która utrzymywała przy życiu zaledwie kilka milionów mieszkańców globu, musimy korzystać z dostępnych nam zasobów w sposób bardziej efektywny. Oznacza to, że stać nas na porzucenie starych narzędzi i technik tylko wówczas, gdy korzyści przejścia na bardziej nowoczesne przewyższą koszty takiego przejścia.

Zwolennicy wyboru drogi pod przymusem w odniesieniu do trzech omawianych tutaj produktów uważają, że taka zmiana (ze standardu gorszego na lepszy) bardzo by nam się opłaciła, jednakże nie dokonujemy jej, gdyż znaleźliśmy się w pułapce produktów gorszych. Jeśli klawiatura Dvoraka jest tak „nieskończenie lepsza" – jak utrzymuje Jared Diamond, przejście na jej stosowanie może być istotnie korzystne. A skoro tak, dlaczego nikt tego przejścia nie spróbował? Amortyzacja urządzenia, które jest nieskończenie lepsze nie trwa przecież długo!

Rzekoma wyższość klawiatury Dvoraka polega na tym, że zyski osiągnięte w ciągu 10 dni pracy maszynistki przewyższają koszty jej szkolenia. Jeśli jest tak istotnie, to przecież świat powinien porzucić dotychczasowy standard i przerzucić się na klawiaturę Dvoraka. Mógłby tego dokonać jeden przedsiębiorca zatrudniający odpowiednio liczny zespół maszynistek.

Jak chodzi o ścisłość, ostatnie badania dowodzą, że przejście na klawiaturę Dvoraka *nie pokrywa* wcale kosztów przeszkolenia maszynistek. Jeśli jakaś firma chce zwiększyć szybkość pisania, lepiej zrobi, gdy je doszkoli na klawiaturach QWERTY.

Trudno uwierzyć, że w świecie nieustannej rywalizacji, gdy przedsiębiorcy szukają każdej możliwej okazji do zarobienia pieniędzy, gotowi są lekką ręką rezygnować z okazji amortyzującej się po 10 dniach, a przynoszącej zyski przez wiele lat. Mimo iż Liebowitz i Margolis nie nazywają siebie ekonomistami „szkoły austriackiej", dowiedli tego, o czym – w odniesieniu do zwolenników teorii wyboru drogi przez rząd, opierających się na statycznym modelu gospodarki – mówią jej przedstawiciele:

> W proponowanym przez Paula Davida modelu rynku, dobra są sprzedawane na zasadzie, „kupuj, albo spływaj". Rola przedsiębiorcy w takiej gospodarce jest niewielka, albo żadna. W świecie stworzonym przez tak sterylne modele konkurencji, nie ma miejsca na zmiany (*Winners, Losers and Microsoft).*

Zwracam przy tym uwagę, że nowa, „ergonomiczna" klawiatura wyprodukowana przez firmę Microsoft i in. zaprzecza poglądowi, iż znaleźliśmy się w zamkniętym kręgu jakiejś określonej klawiatury. I chociaż opiera się ona na porządku QWERTY,

jej ergonomiczny charakter sprawia, iż jest to model różniący się od obowiązującego obecnie. Mimo konieczności specjalnego przeszkolenia w celu korzystania z niej, jej udział w rynku jest już znaczący.

Macintosh kontra Wintel

Twierdząc na łamach periodyku *Reason*, że Macintosh jest lepszy od Wintela, Virginia Postrel zignorowała szereg cech, których użytkownicy komputerów od swoich maszyn oczekują: możliwości rozbudowy, odpowiedniej proporcji ceny do możliwości obliczeniowych, wielkości zakresu możliwych do wykorzystania końcówek, dużej ilości oprogramowania etc.

Pierwszy Macitosh był maszyną o pamięci 18K, bez możliwości rozbudowy RAM, bez wtyczki równoległej, z pojedynczym gniazdem na miękki dysk, ze sztywno narzuconą wielkością dysku twardego. Posiadał bardzo skromne oprogramowanie użytkowe i niewielki wybór drukarek. Była to po prostu maszyna nie nadająca się do biznesu. Mimo wprowadzenia do oryginalnego Macintosha szeregu zmian, Apple Computers nie obniżył stosunkowo wysokiej ceny tego urządzenia, ignorując dodatkowo fakt, że początkowi użytkownicy pecetów[2] byli majsterkowiczami, którzy chcieli mieć wejście do wnętrza komputera, móc go podłączyć do sprzętu laboratoryjnego itp. Początkowe wersje Maca nie nadawały się dla majsterkowiczów. Pudełko było zaprojektowane w ten sposób, że konsument nie był go nawet w stanie otworzyć.

To była karygodna pomyłka, gdyż to właśnie majsterkowicze rozwijają zestaw urządzeń peryferyjnych dla komputera. Oto jak podsumował zbiór błędów firmy Apple, publicysta *Inter@ctive Week Online*, Tom Steinert-Threlkeld: „Udostępnij architekturę komputera jego użytkownikom i odnieś sukces, albo jej nie udostępniaj, jak to uczynił Macintosh, a wtedy poniesiesz klęskę".

Microsoft atakuje się najczęściej za to, że firma wykorzystała swoją pozycję monopolisty na rynku programów operacyjnych do zdominowania rynku oprogramowania użytkowego. Kłam takiemu twierdzeniu zadaje fakt, iż Microsoft zdominował rynek oprogramowania księgowego oraz edytorów tekstu dla Macintosha, mimo iż nie kontrolował systemu operacyjnego tego komputera, i to na wiele lat przed tym, nim zdominował rynek takiego oprogramowania w maszynach obsługiwanych przez system operacyjny MS-DOS.

[2] PC – personal computer – komputer osobisty – przyp. tłum.

Wbrew głoszonej przez zwolenników wyboru drogi tendencji do przeciwstawiania się innowacjom, Microsoft – w celu utrzymania wysokiej pozycji – nieustannie udoskonalał swoje produkty. Zwróćmy uwagę, że jeszcze kilka lat temu, prostym oprogramowaniem, które – zdaniem Redmond[3] – „wykorzystywał będzie każdy" miał być „Microsoft Bob". Okazało się jednak, że programem, z którego „korzysta każdy" stała się wyszukiwarka internetowa, dla której Microsoft w mgnieniu oka zmienił strategię. Procesy rynkowe nie opierają się na altruistycznych motywach przedsiębiorcy – być może Microsoft chętnie by się przeciwstawił innowacjom, nie uczynił tego, gdyż po prostu nie był w stanie.

W początkach ery masowej komputeryzacji konsumenci skarżyli się często na szaloną różnorodność niekompatybilnego wobec siebie oprogramowania i sprzętu komputerowego. Pracowałem w 1985 roku w firmie zajmującej się technicznym wspieraniem produkcji oprogramowania. Założyliśmy wówczas obszerną listę różnych kombinacji programów i części komputerowych, gdyż odkryliśmy np. że maszyna wyprodukowana przez firmę X nie nadaje się do drukowania, a w maszynie Y nie funkcjonuje karta graficzna itp. Bill Gates przewidział, że konsumenci będą się czuć o wiele lepiej, gdy będą mogli korzystać z programów standardowych, które mogliby między sobą krzyżować do woli. Tworząc standard Windows, Microsoft był w stanie uzewnętrznić wiele z korzyści oferowanych przez sieci komputerowe, zarabiając na tym przez lata bardzo wiele.

I znowu rachunek ekonomiczny

Jeśli naprawdę nie lubimy pewnych efektów dostarczanych nam przez rynek, bo to ich dotyczą właśnie oskarżenia o fiasko wolnego rynku, musimy sobie zdawać sprawę z tego, że wyeliminowanie tych niedogodności wymagać będzie oparcia się na ludzkich opiniach i domysłach, a nie na rachunku ekonomicznym.

Wyobraźmy sobie teraz, że jesteśmy dyktatorem gospodarczym w swoim kraju. Zwykle nie mamy nic przeciwko rynkowi, jednakże od czasu do czasu, rynek zaczyna nas wkurzać i decydujemy się na działanie. Załóżmy więc, że naszym zdaniem na rynku oprogramowania operacyjnego jest za mało systemów operacyjnych dla pc i my to chcemy zmienić.

Od czego zaczniemy? Być może powołamy do życia nowy system operacyjny. Nie wiemy jednak, ile pieniędzy powinniśmy na ten cel przeznaczyć. Ile firm powinniśmy tym projektem zainteresować? Gdyby produkcja systemów operacyjnych

[3] Siedziba spółki Microsoft w stanie Washington – przyp. tłum,.

była opłacalna, zainwestowałby w nią już ktoś inny. Nie zrobił tego, co oznacza, że na naszym pomyśle najprawdopodobniej stracimy.

No, dobrze, ale jaka strata może być uzasadniona? Jaka jest właściwie cena tego, że publiczność „cierpi" z powodu „zbyt małej" ilości systemów operacyjnych? Komu powinniśmy tę stratę zrekompensować? Wnioski płynące z analizy systemu edukacji publicznej mówią nam, że ustawodawcy wezmą w takiej sytuacji pod uwagę wyłącznie czynniki pozaekonomiczne.

Być może należałoby ukarać firmę, która posiada zbyt duży udziału w rynku systemów operacyjnych, tak aby ją zmusić do zmniejszenia tego udziału. Jaka powinna być nałożona na taką firmę kara za zdominowanie rynku? Jaki jest maksymalny udział w rynku, który można zaakceptować?

Odpowiedzi na te pytania, jeśli nie mają być czczymi domysłami, udzielić się nie da. Chyba, że oprzemy się na wolnej wymianie prywatnych dóbr. Jedynym sposobem dokonywania wyborów odzwierciedlających nasz prawdziwy system wartości, jest za nie zapłacić. Jeśli zdarzyło się, że rynek zdecydował się na nie najwyższy standard, to przecież tym samym stworzył okazję do zarobienia pieniędzy dla tych przedsiębiorców, którzy przeniosą konsumentów do nowego, lepszego standardu.

Rozdział XVII

Piramidy wzdłuż Nilu

O wysiłkach państwa w celu promowania przemysłu

Pomniki pod dachem

Kilka lat temu, gubernator mojego rodzinnego stanu, Connecticut, John Rowland zgodził się na sprowadzenie do Hartfordu drużyny New England Patriots. Oto cytat z komunikatu *Associated Press*, pióra Diane Scarponi: „Zlokalizowany nad brzegiem morza stadion, który wraz z urządzeniami kosztował 374 mln dol., uchodzi za najwspanialszą tego typu budowlę w dziejach National Football League”[1]. Carol Brass z *New Heaven Advocate* pisała wówczas: “W ramach kontraktu podpisanego przez Rowlanda i właściciela Patriots, Roberta Krafta, drużyna nie będzie płacić czynszu, podatku od nieruchomości i ubezpieczenia stadionu przez 30 lat”. (Transakcja nie doszła do skutku, gdyż jakiś czas potem, stan Massachusetts zaproponował drużynie jeszcze lepszą ofertę).

O ile oferta stanu Connecticut wydaje się dość kosztowna, jej wartość przekraczała jedynie nieznacznie 360 mln dol., jakie na nowy stadion dla swojej drużyny, Broncos, wydało Denver. Podobne projekty realizowane są na terenie całego kraju. Ekonomiści, Roger G. Noll i Andrew Zimbalist opisali tę sytuację na łamach *The Brooking Review* z 1977 roku:

> Nowe stadiony, kosztujące przynajmniej 200 mln dol. każdy zbudowane zostały w Baltimore, Charlotte, Chicago, Cincinatti, Cleveland, Milwaukee, Nashville, San Francisco, St. Louis, Seattle, Tampa i w Waszyngtonie. W stadium projektowym znajdują się ośrodki w Bostonie, Dallas, Minneapolis,

[1] Krajowa Liga Futbolu Amerykańskiego – przyp. tłum.

> Nowym Jorku i w Pittsburgu. Kapitalnemu remontowi poddano areny w Jacksonville i Oakland. Specjaliści od urządzeń sportowych szacują, że na ośrodki dla drużyn zawodowych wydane zostanie do 2006 roku ponad 7 mld dol. Większość tych pieniędzy pochodzić będzie ze środków publicznych.

Subsydiując obiekty sportowe, rząd opodatkowuje „szarego" obywatela, wspierając w ten sposób grupę bardzo bogatych ludzi: zawodowych sportowców i właścicieli drużyn sportowych. Czy takie praktyki mają jakieś usprawiedliwienie? Zwykle uzasadnia się tę hojność tym, że na dłuższą metę, przyniesie ona korzyści nie tylko graczom, lecz także lokalnej społeczności i suma summarum opłaci się. Takie wyjaśnienie – w odniesieniu do polityki gospodarczej – podpada pod przestrogę udzieloną niegdyś przez Bastiata, który ostrzegał, że „są rzeczy, które widać gołym okiem, i takie, których nie widać".

To, co widać, to ruchliwy tłum gromadzący się na stadionach w dniu meczu. Ludzie kupują bilety, dostarczając drużynie dochodów. Bilety są opodatkowane, a więc dostarczają dochodów stanowi. Wewnątrz obiektu kibice kupują parówki i piwo, z których dochód ląduje w kieszeniach sprzedawców i władz stanowych. Przed meczem, albo po nim, idą być może do restauracji, wzbogacając w ten sposób lokalnych restauratorów. Może się zdarzyć, że w drodze na stadion wstąpią do muzeum, do kina albo do teatru. Zarówno w czasie prac budowlanych, jak i później, lokalni przedsiębiorcy budowlani znajdują przy nich zatrudnienie dla swoich firm, najpierw budując, a potem utrzymując te obiekty, drogi dojazdowe, parkingi itp.

Patrząc na to, co widać, staje się dla nas jasne, że stadion stymuluje rozwój lokalnej gospodarki. Jednakże z chwilą, gdy zwrócimy uwagę na to, czego nie widać, obraz staje się znacznie mniej różowy. Środki na budowę stadionu muszą bowiem *skądś* pochodzić.

„No, tak – odpowiedzą zwolennicy subsydiowania stadionów – ale przecież stan większość tych pieniędzy pożycza, a zatem dzięki swojej wiarygodności kredytowej tworzy jedynie środki konieczne do budowy tych obiektów".

Bastiat zwracał uwagę, że w każdej pożyczce pieniądze są jedynie „pośrednikiem". Ostatecznym przedmiotem pożyczki są aktualnie istniejące dobra. Pieniądze pożyczone rolnikowi zostają wydane na traktor. (Bastiat w swoim przykładzie mówił o pługu, ale jego rozumowanie można przecież uaktualnić). A zatem rolnik de facto pożycza ciągnik. Ponieważ jednak istnieje określona, skończona liczba traktorów, w wyniku tej pożyczki ktoś inny nie będzie mógł tego traktora posiadać.

Podobnie ma się rzecz z budową stadionu i wszystkimi innymi wysiłkami rządu podejmowanymi w celu „ożywienia gospodarki". Jeśli firmy budowlane stawiają stadion, znaczy to, że powstrzymują się od budowy czegoś innego. Jeśli stal wykorzystywana jest do budowy stadionów, zabraknie jej dla innych projektów. Jeśli

ludzie wydadzą swoje pieniądze w restauracji w pobliżu stadionu, nie wydadzą ich w innych restauracjach zlokalizowanych na przykład w pobliżu ich własnego miejsca zamieszkania. Zaś pieniądze wydane przez stan, bez względu na to czy pochodzą z podatków czy z pożyczek, które kiedyś trzeba będzie spłacić z podatków, mogłyby zostać wydane przez kogoś innego, na inne cele.

To co napisaliśmy w równym stopniu odnosi się do sektora prywatnego; jeśli zaangażujemy środki do realizacji projektu X, musimy się powstrzymać przed wydaniem ich na projekt Y. Pozostaje zatem odpowiedzieć na pytanie: kto lepiej planuje angażowanie środków inwestycyjnych, rząd czy inwestorzy prywatni[2]?

Aby odpowiedź na to pytanie była jasna, konieczne jest przeanalizowanie systemu motywacji i zachęt poszczególnych stron. Jeśli plany inwestora prywatnego się powiodą, odniesie on osobistą korzyść, jeśli zawiodą, poniesie osobistą stratę. Pamiętamy bowiem, że zysk przedsiębiorcy jest sygnałem informującym o tym, że lepiej ocenił on potrzeby konsumenta i ich wpływ na dobór środków wykorzystanych do realizacji projektu niż uczynili to inni przedsiębiorcy starający się o te same środki. Strata jest sygnałem, że przedsiębiorca popełnił błąd – popyt na środki, których potrzebował, jest ze strony innych projektów wyższy niż ten, który on sam zgłaszał.

Biorąc pod uwagę moc osobistego zaangażowania przedsiębiorcy, ma on motywację do wykorzystania środków w zgodzie z życzeniami konsumentów. Co więcej, posiada wiedzę na temat szczegółowych warunków „odnośnie czasu i przestrzeni" w jakich przychodzi mu działać. Nie dość tego, przedsiębiorcy którzy stan rynku potrafią ocenić najlepiej, będą mieli do dyspozycji więcej środków. Ci, którzy tego nie potrafią, odkryją wkrótce, że nie mają środków do inwestowania. Przedsiębiorcy popełniają błędy, to prawda, ale rynek wyposażony jest w mechanizm, który potrafi nagrodzić tych, którzy częściej mają rację.

Zespół zachęt ze strony „inwestorów" rządowych jest całkowicie odmienny. Gubernator Rowland z Connecticut na budowie stadionu ani pieniędzy nie zarobi, ani ich nie straci. Oczywiście, wyborcy mogą mu zrobić krzywdę pośrednio, nie wybierając go powtórnie na stanowisko, będzie to jednak strata niewielka w porównaniu z wydatkami poniesionymi na budowę obiektu. Siłą rzeczy, motywacja do zabezpieczenia się przed tak niewielką stratą będzie słaba. Może się także zdarzyć, że w momencie ukończenia budowy, gubernator nie będzie już gubernatorem. W takiej sytuacji wyborcy nie będą mieli wobec niego żadnego regresu.

---

[2] Istnieje ważna kwestia odnosząca się do moralności postępowania rządu polegającego na zabieraniu siłą pieniędzy Billa i przeznaczaniu ich na projekty Joe'a. Sprawie tej poświęcili wiele uwagi m.in. Ludwig von Mises, Henry Hazlitt, F.A. Hayek, Murray N. Rothbard, Hans-Hermann Hoppe, Walter Block, Stephen Kinsella i inni przedstawiciele szkoły austriackiej. Pomimo znaczenia tego problemu, uznałem, że dyskusja na ten temat przekracza ramy tej książki.

Twórcy *teorii wyboru publicznego* (public choice) wskazują na jeszcze jeden czynnik osłabiający, albo wręcz eliminującą motywację czynników publicznych. Chodzi o to, że wśród polityków istnieje silna tendencja do wspierania grup interesów kosztem ogółu społeczeństwa. Ci, których dotyczyć będą ewentualne korzyści mają silną motywację, aby się tych korzyści domagać. Ponieważ równocześnie koszty większości działań politycznych rozproszone są na całą populację, pojedynczy obywatele będą mieli niewielką motywację do tego, by się w sprawę angażować.

W przypadku projektu stadionu, widzimy że przy całkowitym koszcie rzędu 374 mln dol. obciążenie przypadające na jednego mieszkańca Connecticut nie przekracza 100 dol. Pojedynczy obywatel nie widzi zatem sensu na marnowanie swego czasu i przeznaczanie go na działania zmierzające do powstrzymania budowy stadionu. W przeciwieństwie do firm budowlanych, właścicieli okolicznych biznesów i terenów, którzy mogą przecież na budowie obiektu sporo skorzystać. Mają więc silną motywację do lobbyingu na rzecz projektu, chętnie przeznaczą swoje pieniądze, aby poprzeć polityków którzy opowiadają się za projektem, a także na prace studyjne, dzięki którym sam projekt będzie wyglądał atrakcyjnie.

Jak chodzi o ścisłość, gdyby stadion miał być prawdziwą „żyłą złota", zbudowaliby go za swoje środki inwestorzy prywatni, poszukujący wciąż okazji do zarobienia pieniędzy. Przykładowo, Chicago Bulls i właściciel tej drużyny, Jerry Reinsdorf, a także Chicago Blackhawks i ich właściciel, Bill Wirtz sfinansowali budowę United Center w Chicago ze swoich własnych pieniędzy. Prócz rozgrywania tam meczów hokejowych, spotkań koszykówki, zjazdów i konwencji, pokazów jazdy figurowej na lodzie i innych imprez, arena ta jest w użyciu przez wiele dni w roku.

Prywatni inwestorzy decydują się na ryzykowny lobbing na rzecz subsydiów rządowych tylko wtedy, gdy nie są przekonani, iż jakiś biznes będzie dla nich zyskowny bez pomocy rządu. W ten sposób istnieje duże prawdopodobieństwo, że rząd specjalizuje się w przedsięwzięciach, które przynoszą stratę.

Empiria potwierdza takie przypuszczenie. W podsumowaniu raportu sporządzonego przez Heartland Institute of Chicago znajdujemy m.in. stwierdzenie:

> W latach 1954–1986, 14 stadionów, co do których posiadaliśmy dane liczbowe zanotowało łącznie stratę netto 139,3 mln dol. Bilans strat poniesionych przez podatników miast, w których się one znajdowały, wynosi od 836 021 dol. stracone przez stadion War Memorial w Buffalo aż po 70 356 950 dol. stracone przez superstadion w Nowym Orleanie. Jedynym obiektem, który zanotował zyski był wybudowany ze środków prywatnych, zarządzany i utrzymywany przez prywatną instytucję stadion Dodger.

A oto co 1 czerwca 2001 roku, na temat Departamentu Rolnictwa pisał korespondent *Associated Press* Larry Margasak w artykule „Producing a Farm-Fresh Flop":

> Chodziło o to, by rząd zainwestował pieniądze we wsparcie nowych przedsięwzięć rolnych, zajmujących się wykorzystaniem trzciny cukrowej do produkcji mebli, przeróbką nasion słonecznika na olej silnikowy i polnych mleczów do produkcji smoczków dla dzieci. Z efektów tych pomysłów mieli skorzystać podatnicy.
> Jednakże po wydaniu 40 mln dol. okazało się, że ten rzekomo wspaniały pomysł wykorzystania rządu w roli venture capital okazał się w świetle dokumentów zgromadzonych przez AP, fiaskiem nierokującym żadnego zysku. Kongres przyznał się do porażki i wstrzymał jakiekolwiek nowe środki.
> Pieniądze wypłacone 16 uczestniczącym w programie firmom zostały spisane na straty, w przypadku 28 innych uczestników nie było żadnych zysków – choć istnieje nadzieja, że pojawią się one w przyszłości. Z tego, co nam wiadomo, z wydanych od 1993 roku 40,3 mln dol., zanotowano zwrot ok. 1,2 mln dol.

Inne kliki

Trudności z uzasadnieniem wykorzystania środków publicznych do budowy stadionów odnoszą się do wszystkich projektów rządowych. W swojej recenzji książki *Nothing Like it in the World: the Men Who Built the Transcontinental Railroad, 1863–1869*, Newt Gingrich pisał m.in.:

> Książka jest dla współczesnych czytelników przypomnieniem, że sukces wielu amerykańskich przedsięwzięć możliwy był dzięki partnerstwu publiczno-prywatnemu... Rząd w dostarczaniu im funduszy i zachęt odgrywał zasadniczą rolę. Bez tych publicznych kontrybucji, kolej transkontynentalna zostałaby zbudowana dopiero przez następne pokolenie.

W ten sposób można uzasadnić tezę, że bez pracy niewolniczej zbudowanie piramid egipskich byłoby do dziś niemożliwe[3]. Żaden krytyk takiego „partnerstwa publiczno-prywatnego" nie twierdził nigdy, że w pewnych okolicznościach, niektóre

[3] Niektórzy uczeni powątpiewają w to, że przy budowie piramid w ogóle korzystano z pracy niewolników. Jeśli by tak było naprawdę, można przecież podać szereg innych projektów, w których z pracy niewolniczej niewątpliwie korzystano.

projekty, bez pomocy państwa wykonane zostały wcześniej. Gingrich zwraca jednak uwagę na to co widać, a nie na to, czego nie widać.

Zasoby konieczne do budowy linii kolejowej musiały zostać skądś do niej dostarczone. Czy przy budowie kolei wykorzystane one zostały aby w sposób najkorzystniejszy?

Jeśli było tak, jak pisze Gingrich, i trzeba by czekać na budowę kolei przez całe pokolenie, znaczy to, że przedsiębiorcy uważali, iż istnieje cała masa innych projektów, których konsumenci potrzebowali bardziej niż kolei. Nikt nie ma wątpliwości, że posiadanie kolei „pod ręką" jest rzeczą dobrą. Są jednak rzeczy, których posiadanie jest równie dobre, a może nawet lepsze. W świecie ciągłego niedoboru zasobów musimy wybierać spośród mnogości potrzebnych nam dóbr. Niektóre z nich musimy mieć teraz, żeby to jednak było możliwe, musimy posiadanie innych dóbr odłożyć na później. Gingrich w swojej recenzji sugeruje, że kolej transkontynentalna była tym dobrem, które powinno się pojawić zanim ze środków produkcji zużytych do jej zbudowania, przedsiębiorcy stworzyliby jakieś dobra alternatywne.

Gingrich kładzie szczególny nacisk na rolę armii ochraniającej kolej. Jest to łagodne określenie na „zabicie wielu Indian zamieszkujących na drodze linii kolejowej". Można mieć jednak poważne wątpliwości, czy dla Indian budowa kolei traktowana była jako najlepszy sposób wykorzystania użytych do jej prowadzenia zasobów.

Rozważmy sytuację, w której Newt Gingrich proponuje obywatelom Ameryki, że ich rząd subsydiować będzie regularne rejsy promu kosmicznego między Ziemią a planetą Pluton. W przypadku sprzeciwu usłyszą oni, że bez interwencji rządu takiego połączenia nie będzie jeszcze przez kilka tysięcy lat. Gingrich ma najprawdopodobniej rację. Czy to jednak wystarczy, aby sam projekt uzasadnić? A może właśnie należałoby taki projekt przekreślić na samym starcie?

Innym sposobem promowania przez rząd przemysłu w Stanach Zjednoczonych i wielu innych krajach, jest udzielanie pomocy eksporterom. (Jeśli, Drogi Czytelniku, nie jesteś Amerykaninem, w miejsce słowa „Ameryka" wstaw nazwę swojego kraju. Szansa, że twój własny rząd również angażuje się w takie szwindle jest bardzo duża). Oto fragment raportu sporządzonego przez trust mózgów *Foreign Policy in Focus:*

> Przykładami grantów i subsydiów dla eksporterów są m.in. Program Dostępu do Rynku (MAP) oraz Program Aktywizacji Eksportu (EEP) działające w ramach amerykańskiego Departamentu Rolnictwa. MAP, który powstał w 1990 roku ma budżet roczny 100 mln dol. i służy refinansowaniu części wydatków ponoszonych przez eksporterów na marketing i promocję zagraniczną swoich produktów. Pośród adresatów tych funduszy znajdują się m.in. Sunkist Growers, Sunsweet, Dole Foods i Gallo Wines, którzy tylko w ciągu jednego roku otrzymali łącznie ponad 1 mln dol.

Dole Foods, firmę o wielomiliardowej wartości z pewnością taki grant raduje, ale dlaczego reszta Amerykanów ma pokrywać koszty ich marketingu? Częstym uzasadnieniem takiej polityki jest konieczność tworzenia miejsc pracy dla Amerykanów. Nie ulega wątpliwości, że wyposażony w subsydia Dole Foods zatrudni więcej osób niż gdyby firma tych subsydiów nie otrzymała. I to jest to, co widać. Z drugiej strony, fundusze potrzebne do sfinansowania programu pochodzą od innych ludzi, którzy z pewnością nie spaliliby ich w piecu. (A gdyby nawet spalili, doprowadziłoby to do spadku cen. Co prawda gospodarka potrzebuje czasu, aby się przystosować do nowych warunków, dopóki sam proces przystosowania jest możliwy, nie ma powodu obawiać się utraty płynności). Możemy przypuszczać, że część tych środków zostałaby przeznaczona na wypłatę czyichś poborów. Możemy też przyjąć z dużym prawdopodobieństwem, że większość miejsc pracy utraconych na skutek podatków, to były zajęcia bardziej wartościowe niż te, które zyskaliśmy dzięki subsydiom. Gdyby Dole wiedział, że taki marketing przynosi efekty, firma prowadziłaby go niezależnie od wypłaconych jej subsydiów. Nie prowadziła, ponieważ wiedziała, iż w opinii konsumentów przeznaczenie zasobów wykorzystanych w kampanii marketingowej było mniej korzystne niż ulokowanie ich w innej działalności.

Innym, często stosowanym usprawiedliwieniem interwencji bywa „rewanż" w stosunku do krajów, które same stosują subsydia dla własnych eksporterów. Jednakże żaden kraj nie jest w stanie subsydiować wszystkich swoich producentów! Korzyści osiągane przez branże subsydiowane odnoszone są kosztem wysokiego opodatkowania tych branż, którym subsydia nie przysługują. Zamknięcie jednych drzwi amerykańskiego przemysłu otwiera inne drzwi jeszcze szerzej. To prawda, że poszczególne branże przemysłu krajowego mogą ucierpieć z powodu konkurencji zagranicznej, jednakże kompensowanie tej straty dalszym burzeniem struktury produkcji inicjuje spiralę malejącej satysfakcji wszystkich konsumentów. Jeśli zraniona osoba krwawi akurat na moje buty, czy to znaczy, że ja też muszę się zranić i krwawić na jej?

Kto na takim protekcjonizmie korzysta? Na pewno nie drobni farmerzy czy właściciele małych biznesów, którym brak środków na kosztowne lobbowanie Kongresu czy prowadzenie marketingu zagranicą. Teoria wyboru publicznego, zdrowy rozsądek i historia uczą nas, że programy takie opanowane są przez potężne i wpływowe grupy interesów. Może się wprawdzie zdarzyć, że sukces odniesie rewolta populistów, ograniczająca niektóre z programów, nie ma jednak żadnych racjonalnych przesłanek by sądzić, że przyniosła ona poprawę w stosunku do dotychczasowej sytuacji. W większości przypadków, środki na prowadzenie marketingu eksportu zostaną przyznane wielkim spółkom. I znowu, rodzi się pytanie, kto powinien decydować o wysokości nakładów na ten marketing? Właściciel firmy eksportującej,

który w tę działalność zaangażował własne środki, czy może biurokrata rządowy, który do tej działalności używa pieniędzy innych ludzi?

Mój traktor i pług Bastiata

Po wcześniejszym opublikowaniu fragmentów niniejszego rozdziału, otrzymałem wiele listów. Niektórzy z respondentów byli zdziwieni (niektórzy nawet mocno) użyciem przeze mnie przykładu z branży sprzętu rolniczego wykorzystanego przez Bastiata w jego pracy pt. *O tym co widać, i czego nie widać.*

Skargi pod adresem tego przykładu były interesujące, stąd może warto niektóre z nich przytoczyć. Ilustrują bowiem trudność w postrzeganiu gospodarki przez pryzmat pieniędzy, a także trudność dostrzegania różnicy pomiędzy gospodarką w danym punkcie czasowym, a rozwojem ekonomicznym w czasie. Co więcej, wskazują one na istotne rozróżnienie w podejściu do analizy gospodarczej prezentowanym przez szkołę austriacką i szkołę neoklasyczną.

Zacznijmy może od różnic między wspomnianymi szkołami. Jeden z respondentów pytał mnie w swoim liście, czy użycie takiego modelu nie było zbytnim „uproszczeniem"?

W uwadze tej zawiera się podstawowe niezrozumienie austriackiego podejścia do gospodarki. Wielu ekonomistów neoklasycznych usiłuje stworzyć modele gospodarcze, które będą się zachowywać prawie tak, jak zachowuje się prawdziwa gospodarka, prowadząc do prognoz odnośnie cen i ilości, jakie się w rzeczywistości mają pojawić. Im więcej skomplikowanych czynników ze świata realnego model taki bierze pod uwagę, tym bardziej realistyczny jest opis sytuacji. Tak się przynajmniej uważa.

Analiza austriacka jest całkiem inna. My wykorzystujemy konstrukcje myślowe, które (mam nadzieję) pozwalają nam dostrzec istotę zjawiska ekonomicznego poniżej jego oszałamiającej złożoności, a nie modele, które złożoność tę odzwierciedlają. Dotykając istoty zjawiska, staramy się ją wykorzystać do analizy sytuacji bardziej skomplikowanych. Metodę tę opisał w swoich *Principles of Economics* Carl Menger, o czym pisaliśmy w rozdziale II.

Bastiat, uważany często za prekursora szkoły austriackiej, uprzedził metodę Mengera. Oto co pisał na temat swojego przykładu z pługiem:

> To prawda, sprowadziłem te operacje do terminów najprostszych, ale sprawdźcie przy pomocy takiego samego kryterium, jak działają najbardziej skomplikowane rządowe instytucje kredytowe, a przekonacie się że

> ich jedynym celem nie jest *wzrost* kredytu, lecz jego redystrybucja. W konkretnym kraju, w konkretnym czasie istnieje przecież konkretna ilość kapitału znajdującego się w czyimś posiadaniu.

Konstrukcja Bastiata jest prosta, ale to nie jest uproszczenie. Oczywiście, że mógłby on w swojej historyjce zawrzeć informacje o zapasach pługów, mógł też podać ich ceny, kolor poszczególnych pługów, skąd pochodzą farmerzy, którzy z pługów korzystali i jak wiele mieli świnek w zagrodzie. Jednakże żadna z tych informacji, włącznie z wielkością zapasu pługów, nie ma znaczenia w zrozumieniu istoty analizowanego zjawiska. (O zapasach pomówimy później).

Przejdźmy teraz do samego przykładu. Czy rzeczywiście pozwala nam on dostrzec istotę rzeczy? Spójrzmy na kilka pytań, jakie w tej sprawie otrzymałem:

W jakim sensie Bastiat mógł twierdzić, że istotą pożyczki jest pożyczanie pługa, a nie pieniędzy?

Bastiat umiał dostrzec przez pryzmat pieniędzy, że ludzie pożyczają je dlatego, że mogą za nie kupić dobra, których potrzebują. (Pragnienie posiadania gotówki jest skomplikowanym czynnikiem, nie zmienia jednak istoty analizy). Oto co dalej pisał:

> W tej sprawie należy absolutnie zapomnieć o pieniądzu, o monetach, banknotach i innych środkach, przy pomocy których produkcja przechodzi z rąk do rąk. W przeciwnym razie nie dostrzeżemy, że rzeczywistą istotą pożyczki są produkty.
>
> Kiedy farmer pożycza 50 franków, za które kupuje pług, to nie pożycza 50 franków, lecz właśnie pług. A kiedy kupiec pożycza 20 tys. franków, aby nabyć dom, to dom, a nie 20 tys. franków, jest jego długiem.
>
> Pieniądze pojawiają się tutaj jedynie jako środek ułatwiający wymianę między stronami.
>
> Peter może nie mieć ochoty pożyczyć komuś pługa, jednakże James jest gotów pożyczyć komuś swoje pieniądze. Co w takiej sytuacji uczyni William? Pożyczy pieniądze i kupi za nie pług od Petera.
>
> Przecież nikt nie pożycza pieniędzy dla samych pieniędzy. Pożyczamy pieniądze po to, aby nabyć za nie produkty.
>
> Bez względu na ilość pieniądza (złota czy banknotów) znajdujących się w cyrkulacji, pożyczkobiorcy łącznie nie mogą otrzymać więcej pługów, domów, narzędzi, żywności czy surowców niż ich w sumie mogą dostarczyć pożyczkodawcy.

**Czyż jednak producenci,
w odpowiedzi na rosnący popyt,
nie mogą wyprodukować więcej pługów (czy traktorów)
kwestionując tym samym rozumowanie Bastiata?**

Oczywiście, że z czasem może dojść do większej podaży. Zastanówmy się jednak, skąd pochodzą środki na ich wyprodukowanie? Jeśli rząd specjalizuje się w udzielaniu pożyczek na kupno traktora, znaczy to, że wbrew życzeniom konsumentów, przenosi środki z produkcji innych dóbr do produkcji traktorów. Jeśli rząd pożycza pieniądze wszystkim gałęziom produkcji, nie oznacza to przecież, że w jakiś magiczny sposób dojdzie do wzrostu ilości środków produkcji. Tylko rzeczywiste oszczędności, pochodzące z rzeczywistej produkcji są w stanie wytworzyć nowe środki kapitałowe.

Pieniądze pożyczane przez rząd pochodzą z jednego z dwóch źródeł: z podatków, albo z państwowej drukarni pieniędzy. Jeśli podstawą pożyczek są pieniądze z podatków znaczy to, że rząd doprowadził do transferu majątku z rąk tych, którzy zostali opodatkowani do rąk tych, którzy otrzymują pożyczki. Istnieje pozorny sposób wyjścia z tego zamkniętego kręgu. No, bo jeśli rząd drukuje pieniądze i potem je komuś pożycza, to przecież nikomu nie zabiera żadnych środków czy majątku – one po prostu powstają! Na tym właśnie polega trick ekonomii Keynesa.

W rzeczywistości jednak, rząd pozbawia w ten sposób majątku tych wszystkich uczestników gospodarki, którzy posiadali gotówkę. Rzeczywisty popyt w gospodarce równa się podaży rzeczywistych dóbr i usług widzianej z drugiej strony każdej wymiany. Jeśli produkuję zboże, znaczy to, że zboże jest moim popytem na traktory, ziarno siewne, odbiorniki telewizyjne, samochody itp. Tym, co każdy z nas spodziewa się otrzymać w zamian za swoją produkcję jest pewna ilość *rzeczywistych dóbr* i usług, a nie jakaś ilość kawałków papieru z wymalowaną na nich podobizną prezydenta. Nagły, nieoczekiwany wzrost ilości takich papierków w obiegu może na krótko ludzi oszukać, wywołując w nich przekonanie, że otrzymają, pożądane przez nich dobra rzeczywiste. Sprawia to wrażenie boomu, po którym przychodzi rozczarowanie i załamanie gospodarcze.

No, dobrze, ale dlaczego stan zapasów nie ma tu znaczenia?

Ten zarzut, to karta atutowa w talii Keynesa. „Można się z powyższą analizą zgadzać – mówią zwolennicy teorii Keynesa – ale tylko pod warunkiem, że gospodarka znajduje się w fazie pełnego zatrudnienia i nie posiada rezerw produkcyjnych. Kiedy jednak gospodarka znajduje się w fazie kryzysowej, wzrost podaży pieniądza

prowadzi do uruchomienia pompy napędzającej te niewykorzystane zasoby (zapasy, przestoje w fabrykach i bezrobotnych), wprowadzając je w obieg gospodarczy".

Zastanówmy się jednak, *dlaczego* te zasoby nie są wykorzystane? Otóż, ich właściciele spodziewają się otrzymać za nie więcej niż ktoś im oferuje. Wyczekują na lepszą cenę. (A w przypadku pracowników być może prawo zakazuje zaoferowanie im niższej stawki). W takim przypadku przedstawiciele szkoły austriackiej twierdzą, że sytuacja jest wynikiem zawiedzionych oczekiwań będących rezultatem minionego boomu gospodarczego. Aby – zdaniem W.H. Hutta – doprowadzić do przywrócenia pełnej produktywności, trzeba lepiej dostosować oczekiwania każdego z uczestników procesów gospodarczych do rzeczywistego popytu na produkty i usługi. Rozwiązanie zaproponowane przez wyznawców Keynesa polega na wprowadzeniu producentów (w tym także pracowników) w błąd, tak aby myśleli, że ich nierealistyczne oczekiwania *zostaną* kiedyś spełnione.

Keynesiści utrzymują, że bez pomocy rządu, proces dostosowywania zostanie spowolniony – a właściwie dojdzie nawet do pogorszenia się sytuacji – poprzez spiralę frustracji i braku nadziei. Zwolnieni z pracy robotnicy obniżą swój popyt konsumpcyjny. Spowoduje to, że pracodawcy jeszcze bardziej obniżą swoje oczekiwania, co doprowadzi do dalszych zwolnień ludzi z pracy. Nowe rzesze bezrobotnych obniżą *swój* popyt konsumpcyjny itd. itd.

Prawdą jest, że ogólny stan przygnębienia panujący w czasie kryzysu gospodarczego ma wpływ na ludzkie postępowanie. Jednakże przedsiębiorcami odnoszącymi sukcesy są właśnie ci ludzie, którzy potrafią zrozumieć, że ogólna opinia na temat bieżącej sytuacji jest w jakimś sensie błędna. Oto co na ten temat pisze Mises:

> Przedsiębiorca jest zawsze spekulantem. Zmaga się bowiem z niepewnymi warunkami, z jakimi będzie miał do czynienia w przyszłości. Jego sukces lub fiasko zależy od trafności z jaką tę niepewność odczyta. Jeśli odczyta błędnie, straci pieniądze. Jedynym źródłem zysku przedsiębiorcy jest – lepsze niż przez rywali – odczytanie przyszłego popytu konsumenckiego. Gdyby wszyscy potrafili przewidzieć przyszły stan rynku na jakiś towar prawidłowo, jego przyszła cena, a także ceny wszystkich niezbędnych do jego wykonania środków produkcji byłyby ustalone już dzisiaj. W takiej sytuacji każdy kto by w tej dziedzinie produkował nie poniósłby ani straty, ani nie zanotował zysku (*Human Action*).

W sytuacji kryzysu gospodarczego, pewne środki produkcji wycenione są poniżej wartości, co zniechęca do nich ewentualnych chętnych. Im bardziej kryzys się pogłębia, tym niższa jest ich cena. Ci, którzy przedrą się przez sztorm, przez ciemne

siły czasu i ignorancji, i dostrzegą powracające promienie słońca, dzięki swojej przenikliwości osiągną zyski. To właśnie oni kupują wtedy, gdy mają miejsce paniczne wyprzedaże i sprzedają z chwilą pojawienia się gorączki kupowania.

Bez względu na zakres swojego oddziaływania, rozwiązanie proponowane przez szkołę Keynesa, polegające na stymulowaniu popytu, utrudnia dostosowanie się oczekiwań do nowych warunków. Pewne linie produkcyjne *powinny* zostać zamknięte, ponieważ wykorzystują zasoby, które w innych, alternatywnych produkcjach cenione są przez konsumentów wyżej. Niektórzy pracownicy powinni obniżyć swoje żądania płacowe, gdyż przy obecnych stawkach gospodarka nie jest w stanie ich zatrudnić. Zamiast ogólnego ruchu cen, potrzebna jest korekta cen na pewne produkty czy usługi w relacji do innych produktów czy usług.

Rozwiązanie stosowane przez szkołę Keynesa w odpowiedzi na kryzys gospodarczy proponuje podniesienie cen (w tym także płac), mimo iż już teraz są one zbyt wysokie. Kiedy gospodarka, po ciężkiej libacji znalazła się w fazie kaca, w sytuacji gdy organizm potrzebuje detoksykacji, keynesiści proponują mu kilka dodatkowych mocnych drinków. Rzeczywisty popyt można przywrócić jedynie wtedy, gdy struktura cen powróci do konfiguracji lepiej odzwierciedlającej aktualne potrzeby konsumentów. Drukowanie, a potem pożyczanie pieniędzy, proces ten tylko opóźnia.

CZĘŚĆ IV

Właściwie pojęta sprawiedliwość społeczna

Rozdział XVIII

Dokąd zmierzamy?

O ekonomii politycznej szkoły autriackiej

W którym miejscu jesteśmy?

Badając rzeczywiste wybory dokonywane przez osoby takie jak wy, czy ja, nakreśliliśmy granice ekonomii dla normalnych ludzi. Ekonomia nie może nas traktować jako zainteresowane wyłącznie kwestiami monetarnymi automaty, czy jako poszukujących ciągłych rozkoszy, zatomizowanych narcyzów. Zdaje sobie bowiem sprawę, że jesteśmy osadzeni w określonym kontekście społecznym, a także że podlegamy wpływowi wiary, nadziei, desperacji, strachu, miłości, nienawiści, przesądów i wszystkich irracjonalnych aspektów ludzkiej egzystencji. Ekonomia opiera się na solidnych fundamentach logiki wyboru. Ludzki wybór pociąga za sobą wiele czynników. Na pochodzenie tych czynników, a także ich znaczenie może mieć wpływ: psychologia, genetyka, historia, etyka i religia. Ekonomia uznaje te czynniki jako zasadę, zajmując się implikacjami tego, że ludzie dokonują wyborów. Implikacje te są bardzo znaczące.

Fundamentalne problemy, przed rozwiązaniem których staje człowiek dokonujący wyboru, nie mogą być rozwiązane przez komputer. Dzieje się tak, ponieważ w przeciwieństwie do matematycznych modeli w ekonomii, człowiekowi w działaniu cele nie są z góry dane. On te cele swoim działaniem kreuje. Najpierw wyobrażamy sobie jak świat powinien wyglądać, a potem działamy tak, aby ten nasz wyimaginowany scenariusz zrealizować.

Ten sposób działania ilustrują niektóre zdroworozsądkowe recepty na życie – „Uważaj, czego pragniesz.", albo „Jeśli wybierzesz tę drogę, nie będzie odwrotu." „Wybieraj przyjaciół z rozwagą" etc. Gdy wybieramy pomiędzy zabiciem sąsiada, a modlitwą o pojednanie, nie wybieramy wcale pomiędzy różnymi środkami

prowadzącymi do jednego celu, lecz wybieramy różne cele. Prawdą jest, jak wskazuje logika wyboru, że naszym zdaniem to co wybraliśmy jest lepsze od tego, czego nie wybraliśmy, mimo iż w samym akcie wyboru decydujemy o tym, co uważamy za lepsze: czy jesteśmy za zemstą, czy za pojednaniem?

Podejście do ekonomii politycznej w rozumieniu szkoły austriackiej

Współzależność między polityką a ekonomią istnieje od momentu, gdy pojawiły się pierwsze zręby myślenia ekonomicznego. Polityka uruchamiała odkrycia ekonomistów, tak jak te odkrycia uruchamiały rozwój polityki. Przez wiele lat samą ekonomię nazywano „ekonomią polityczną".

Czy istnieje jakieś szczególne podejście do polityki implikowane „austriacką" koncepcją rynku? Aby móc na to pytanie odpowiedzieć, posłużę się badaniami czterech wielkich postaci szkoły austriackiej, z których każda miała różne – choć mieszczące się w ramach szkoły austriackiej – podejście do polityki. Chodzi mianowicie o: Ludwiga Lachmanna, F.A. Hayeka, Ludwiga von Misesa oraz Murraya Rothbarda. Ich stanowiska tworzą pełne spektrum stanowisk, korzystne więc będzie przeciwstawienie ich sobie wraz z analizą rozumowania, które ich do tych stanowisk doprowadziło.

Ludwig Lachmann

W miarę rozwoju kariery naukowej, badania Lachmanna ogniskowały się coraz silniej na niepewności przewidywań odnośnie przyszłości. Z faktu, że nie jesteśmy dziś w stanie przewidzieć tego, o czym dowiemy się, lub co stworzymy jutro wynika, że niepewność jest fundamentalnym aspektem ludzkiego działania. To właśnie ciągła pogoń za wiedzą, z całym bagażem zaskakujących rezultatów jakich ona dostarcza, jest głównym źródłem ekonomicznej niepewności. Wskutek tak silnego skoncentrowania się na niepewności, Lachmann zaczął wątpić w to, czy w społeczeństwie leseferystycznym, przedsiębiorca będzie w stanie koordynować w sposób spójny swoje plany. Gospodarka, miast tendencji do osiągania stanu równowagi, może się w każdej chwili uwolnić spod kontroli. Lachmann uważał, że rolą rządu jest stabilizować system gospodarczy i nieustannie koordynować plany podejmowane przez przedsiębiorców. Stanowisko to można określić, jako „interwencjonizm na rzecz stabilności".

F.A. Hayek

Hayek odrzucał radykalną nieprzewidywalność Lachmanna, opierając się na przekonaniu, że rynek naprawdę wykazuje regularność. Bastiat zwykł był o tym mówić, że „Paryż jest się w stanie sam wyżywić". Porządek wykazywany przez rynek tłumaczymy właśnie poprzez działania przedsiębiorców. Hayek nie znalazł powodu, dla którego rząd byłby w stanie osiągnąć lepszą koordynację planów niż walczący o zysk przedsiębiorca.

Ewolucja myśli F.A. Hayeka w kierunku różniącym się od poglądów jego mentora, Ludwiga von Misesa, polegała na skupianiu się na ewolucyjnym i ograniczonym charakterze rozumu. Mises ogniskował swój system wokół tezy, że każdy ludzki wybór jest racjonalny, ponieważ sam wybór jest zachowaniem celowym i świadomym. Hayek zainteresował się obyczajami, zwyczajami, instytucjami, naukami moralnymi, przesądami itp., z których składa się fundament wyboru. Hayek uważał, że istnieją one poniżej poziomu myślenia abstrakcyjnego i są wynikiem zmieniającego się doboru cech grupowych, istniejących w wielu społeczeństwach poprzez pokolenia. O ile Hayek nie uważał tych tradycji za coś, co znajduje się poza granicami rozumowego poznania, czuł że powinniśmy być ostrożni w twierdzeniu, iż są one w pełni dla wszystkich zrozumiałe. W następstwie tego, powinniśmy być również ostrożni w odrzucaniu ich, ponieważ jak dotąd nie widzimy jakiegoś istotnego powodu ich istnienia. Jego badania poświęcone ewolucyjnemu aspektowi społeczeństwa, nadały jego myśli dość znacznych inklinacji konserwatywnych. Skoro interwencjonizm państwa pojawiał się w społeczeństwie przez jakiś czas – czy to w odniesieniu do opieki nad ubogimi, publicznej edukacji czy budowy dróg – Hayek uważał, że należy być ostrożnym, czy wręcz przeciwnym w odrzucaniu go. Z drugiej strony był zagorzałym sceptykiem, jak chodzi o jakiekolwiek nowe interwencje. Stanowisko reprezentowane przez Hayeka nazwać można „tradycjonalistycznym interwencjonizmem".

Ludwig von Mises

Ludwig von Mises skupiał się na samej naturze ludzkiego działania. Jego podejście do instytucji ludzkich było bardziej racjonalistyczne niż stanowisko Hayeka. Przyznawał, że powstają one często jako niezamierzony efekt działania skierowanego na zupełnie inne cele. Uważał jednak, że do badania takich instytucji i oceny ich skuteczności konieczny jest ludzki rozum. (Jak już wspomnieliśmy, Hayek nie miał nic przeciwko wykorzystaniu umysłu do analizy społecznej. Był jedynie

ostrożniejszy od Misesa w formułowaniu wniosków z analizy takiej płynących). Podkreślając, że ludzkie działanie zawsze pociąga za sobą wykorzystanie środków do jakiegoś celu, zastanawiał się, czy poszczególne interwencje są właściwymi środkami do osiągnięcia spodziewanych celów. Mises był zdania, że zaburzając mechanizm cenowy i oddziałując na proces dobrowolnej wymiany, wszystkie interwencje gospodarcze prowadzą ostatecznie do skutków niepożądanych i to nawet w odniesieniu do tych, którzy początkowo na tych interwencjach skorzystali. Mises był jednak zdania, że istnienie państwa jest konieczne ze względu na potrzebę ustanowienia reguł prawa oraz prawa własności, które uważał za fundamenty rynku. Idealnym państwem była dla Misesa „minarchia", czyli państwo czuwające nad tym, aby zapobiegać gwałtom i kradzieżom. Stanowisko Misesa scharakteryzować można, jako „interwencję w celu stworzenia reguł prawa, warunku koniecznego dla istnienia społeczeństwa rynkowego."

Murray Rothbard

Murray Rothbard poprowadził racjonalizm Misesa o krok dalej. Utrzymywał bowiem, że rozum należy wykorzystywać nie tylko do oceny środków prowadzenia polityki społecznej, lecz także do jej celów. Jego poglądy na politykę były mariażem ekonomii w wydaniu „austriackim" oraz racjonalistycznej, libertariańskiej etyki. Wychodząc z pryncypium posiadania oraz przekonania, że człowiek jest właścicielem samego siebie, Rothbard stworzył system, w którym państwo nie posiadało absolutnie żadnej roli. Wszystkie nieodzowne człowiekowi instytucje – twierdził Rothbard – włącznie z policją, sądownictwem i wojskiem, powinny zostać ustanowione poprzez dobrowolną kooperację, bez stosowania jakiegokolwiek przymusu. Intelektualni spadkobiercy Rothbarda, wliczając w to Hansa-Hermanna Hoppe, Davida Gordona, Joerg Guido Huelsmanna, Waltera Blocka i innych, zajmują się poszukiwaniem i rozwojem racjonalnych fundamentów teorii Rothbarda, starając się opisać jak wyglądałby świat, w którym nie istnieje państwo. Poglądy Rothbarda nazwać można rynkowym anarchizmem, albo jak je nazywał on sam, anarchokapitalizmem: „żadnych interwencji, bez państwa, które mogłoby do takich interwencji doprowadzić".

Lachmann, Hayek, Mises i Rothbard, wszyscy oni uznawali, że głównym problemem, przed jakim staje ekonomia nie jest hipotetyczny rynek w stanie równowagi – zresztą coś takiego istnieć nie może – lecz badanie wzajemnych oddziaływań sił wywołujących proces rynkowy. Uprawiana przez nich ekonomia polityczna była w dużym stopniu odzwierciedleniem ich poglądów na temat potęgi tego procesu. Lachmann, największy zwolennik interwencjonizmu z całej czwórki, był równocześnie

największym sceptykiem, jak chodzi o zdolność samo-stabilizacji rynku. Rothbard, największy przeciwnik interwencjonizmu, uważał, że rynek jest w stanie dostarczyć nam nie tylko prawa, ale i obrony militarnej lepszej niż robi to państwo.

Tym, co łączy poszczególnych przedstawicieli austriackiej szkoły ekonomii politycznej jest przekonanie, że przymus konieczny do właściwego funkcjonowania społeczeństwa powinien być jak najmniejszy. Zakres tego przymusu u powyższej czwórki rozciąga się od „nie za wiele" poprzez „bardzo mało" aż po „brak przymusu". Wszyscy jednak widzieli ogromną wartość w maksymalnym uwolnieniu umysłu indywidualnych ludzi tak, aby oni sami kierowali własnym życiem, byli też przekonani, że taka wolność jest możliwa. Nawet Lachmann, największy interwencjonista z całej czwórki doceniał potęgę dobrowolnej wymiany i ogrom ograniczeń centralnego planowania.

Ekonomia jako nauka o bogactwie

Alternatywne spojrzenie na ekonomię, pochodzące jeszcze z czasów merkantylistów i popularyzowane przez Adama Smitha, głosiło, że jest to nauka o tym, jak uczynić społeczeństwo bogatym. Pogląd ten, przynajmniej implicite, wyznaje wielu ekonomistów, o których mówi się, że są „prawicowi". O ile ekonomiści lewicowi optują za interwencją państwa mającą niwelować nierówności, interwencjoniści z prawicy są najczęściej zwolennikami „promowania wzrostu gospodarczego" (patrz: rozdział XII, XIII i XVII). Zakładając subiektywną naturę „bogactwa", „wzrostu" itd., takie podejście jest dla „Austriaków" problematyczne. Które miasto jest bogatsze, to które zostało zlokalizowane w pobliżu prosperującej fabryki, czy może to, które leży u wrót dorodnej puszczy? Czy jestem bogatszy, gdy mam więcej gotówki w banku, czy może wtedy, gdy mam więcej czasu na zabawę z dziećmi? Myśliciele szkoły austriackiej pokazali, że ekonomia nie jest w stanie na te pytania odpowiedzieć.

Równie nie-austriackie jest przekonanie, że w imię wzrostu można poświęcić własność prywatną. Wyobraźmy sobie, że ekonomiści doszli do wniosku, iż brak poczucia bezpieczeństwa i utrata oszczędności spowodowane przez łagodną inflację mobilizuje ludzi do cięższej pracy, której efektem jest wyższy wzrost gospodarczy. Dla ekonomisty ze „szkoły bogactwa" będzie jasne, że należy taką politykę prowadzić. Podobnego zdania będą przedstawiciele tzw. szkoły podażowej, którzy czują, że Fed nie może ustanowić zbyt niskich stóp procentowych, zaś ekspansja ekonomiczna nie może być zbyt gwałtowna.

Takie poglądy są przedstawicielom szkoły austriackiej obce. Zamiast stwierdzić, że bogactwo jest z samej swej natury subiektywne – każdy z nas jest bowiem tak

bogaty, jak tylko jemu się to wydaje – ekonomiści, zwolennicy interwencjonizmu w celu promowania wzrostu są przekonani, że bogactwo można mierzyć wyrażoną w dolarach wartością wszystkich sprzedanych dóbr albo jakąś inną fizyczną miarą wielkości produkcji. Zamiast uznać, że rynek jest wypadkową wzajemnych oddziaływań wartościowania poszczególnych jego uczestników, ekonomiści zorientowani na wzrost gospodarczy uważają, iż wiedzą lepiej niż inni, co powinniśmy poświęcić dzisiaj, aby osiągnąć cel w przyszłości. Ich zdaniem, indywidualne ludzkie decyzje odnośnie tego, jak odpoczywać, jak spędzać czas z dziećmi czy jak realizować się duchowo powinny zostać ocenione w relacji do tego, ile „rzeczy" uda nam się zdobyć. Zamiast widzieć każdego człowieka jako indywiduum, które najlepiej wie, jak dążyć do własnego szczęścia, ludzie postrzegani są przez nich jak elementy procesów produkcji dopasowane tak, aby przynosić maksimum jej wydajności.

W tym miejscu należy przypomnieć uzasadnioną krytykę pod adresem ekonomistów wolnorynkowych dokonywaną ze strony lewicy. „Zwolennicy wolnego rynku – twierdzą jego krytycy – zapominają zdaje się, jak znaczną część ich filozofii stanowi usprawiedliwienie dla wyzysku ludzi słabych". Profesor Hans-Hermann Hoppe z Uniwersytetu Las Vegas twierdzi, że tradycyjne piśmiennictwo marksistowskie dotyczące wyzysku dostrzega rzeczywiste zjawisko historyczne, myli się jednak co do jego pochodzenia.

Pojęcie „wyzysk" w odniesieniu do wolnej wymiany rynkowej oznacza po prostu, że osoba stosująca go neguje tę wymianę. Kiedy jednak rząd wykorzystuje swój monopol do legitymizowania stosowania przymusowej wymiany między ludźmi, pojęcie wyzysku nabiera bardziej obiektywnego znaczenia. I znowu, ekspansywny rząd, budowany na hasłach ochrony słabych i biednych, został wykorzystany przez „mocnych" do forsowania ich własnych korzyści. (To właśnie umiejętność wykorzystania siły sprawia, że nazywamy ich „silnymi").

Więcej niż typowy przykład takiego zachowania miał miejsce 50 km od miejsca, gdzie mieszkam, w New Rochelle w stanie Nowy Jork. IKEA zamierzała zbudować tam swój supermarket. Miejscowi oficjele zafascynowani perspektywą „wzrostu", jaki się z otwarciem sklepu pojawi (wraz z całym bagażem dotacji kampanijnych) entuzjastycznie pomysł ten poparli. (Później zostali zmuszeni do zmiany zdania). Oto co na ten temat pisał Jacob Sullum, reporter magazynu *Reason* w artykule zatytułowanym „Parcel delivery":

> Parcela, na której IKEA zamierza zbudować swój super sklep zajmowana jest przez 34 domy, 28 biznesów i dwa kościoły. Zamiast kupić ziemię na wolnym rynku, IKEA zwróciła się do miasta, aby zmusiło właścicieli znajdujących się

> na jej terenie posiadłości do sprzedaży ich po cenie uważanej przez władze miejskie za właściwą.
> Gdyby IKEA uczyniła coś takiego na własną rękę, jej postępowanie zakwalifikowano by jako wymuszenie, kiedy jednak czyni to lokalna władza, nazywa się to dominacją interesu publicznego nad prywatnym.
> „Czy usuwanie ludzi z ich własnych domów jest postępowaniem słusznym? – pytał Johna Stossela, publicystę sieci ABC, w wywiadzie nadanym 27 stycznia, jeden z mieszkańców – Z całym bagażem wspomnień, jakie nagromadziły się we mnie w ciągu tych 67 lat jakie spędziłem na tej ziemi? To wszystko ma być przekreślone, bo jakaś firma chce tu zbudować sklep? I to ma być Ameryka?

Gdyby lokalizacja ta była dla IKEA atrakcyjniejsza niż dla okolicznych mieszkańców, wówczas firma ta zapłaciłaby im tyle, by zgodzili się stamtąd wyprowadzić. Rynek pozwala każdemu na ostrożną (albo i nieostrożną) analizę opcji jakie ma do wyboru oraz na znalezienie równowagi między korzyściami materialnymi a innymi wartościami. Jeśli uważasz, że przeciętny mieszkaniec zbyt nisko ceni swoją miejscowość, wolne społeczeństwo pozwoli ci na wyperswadowanie mu, aby podniósł wartość swojej oceny. Rozwiązania polityczne prowadzą z reguły do narzucenia ludziom systemu wartości, który jest systemem korzystnym dla grup interesu, kosztem ogółu.

System, w którym tzw. partnerstwo publiczno-prywatne odbywa się kosztem poszanowania własności prywatnej nie jest systemem wolnorynkowym, w znaczeniu, jakie temu słowy przypisuje szkoła austriacka. Naszym zdaniem, własność prywatna jest podstawą racjonalnej oceny wartości. Wykorzystując do tej oceny najskuteczniejszą miarę jaką jest bez wątpienia cena rynkowa, dochodzimy do wniosku, że „wzrost", który miał być takim partnerstwem wykreowany, jest w rzeczywistości stratą majątku osób nim dotkniętych szacowaną wedle ich własnego systemu wartości.

Społeczeństwo rynkowe a rozgoryczeni

Timur Kuran, w swojej książce zatytułowanej *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification* sugeruje, że to, co nazywamy dobrowolnym wyborem jest w rzeczywistości zdominowane przez strach przed odrzuceniem oraz pragnienie akceptacji. Książka Kurana jest de facto znakomitą analizą zależności między tradycją a indywidualizmem, jednakże wybrał sobie do niej zły przedmiot.

Jeśli idąc do pracy, nie ubieram się w strój wykonany wyłącznie ze strusich piór, mimo iż uwielbiam się tak ubierać, to nie ma to nic wspólnego ze „zniekształceniem moich preferencji", lecz dowodzi co najwyżej, iż moje preferencje zdominowane są przez środowisko społeczne. Wolę nie wyglądać śmiesznie niż ubierać się w strusie pióra, co bardzo lubię.

Wyobraźmy sobie muzułmankę mieszkającą w kraju, w którym nie istnieje przyzwolenie na pokazywanie się kobiet w miejscu publicznym bez woalki. Jeśli zdecydowałaby się – pod presją społeczną – woalkę założyć, to przecież nie znaczy to, iż „zniekształciła" swoje preferencje. Przeciwnie, ubierając się tak, zamiast lekceważyć obowiązujące w społeczeństwie normy, zdecydowała się im podporządkować.

Nie ulega wątpliwości, że ludzie ulegają presji oddziaływań społecznych. Podlegają kaprysom mód, przejmując niekiedy „głupawe" pomysły ze swego otoczenia, są tworami swojego czasu, swojej klasy społecznej itp. Jednakże człowiek, który w miejsce swoich indywidualnych preferencji wybiera preferencje innych, musi sobie odpowiedzieć na pytanie, czy nie jest *on* także tworem *swoich własnych* okoliczności.

Ci, którzy krytykują czyjeś preferencje tylko w oparciu o fakt, że są one wywołane presją otoczenia społecznego, stawiają się w pozycji obserwatora umieszczonego na zewnątrz społeczeństwa, wydającego opinię o tych, co to znaleźli się w pułapce społeczeństwa. Jednakże człowiek jakiego znamy jest stworzeniem społecznym i ten fakt jest przez wszystkich ważnych przedstawicieli szkoły austriackiej uznawany. Intelektualny krytyk społeczeństwa nie jest jakimś wyjątkiem – on sam przecież jest elementem tego społeczeństwa.

Z drugiej strony tego medalu widzimy, że komunitarianie, tacy jak John Gray utrzymują, iż zachowanie rynkowe podlega *nieadekwatnym* wpływom obyczajów, manier, tradycji moralnych, nawyków itp. Wielu z tych, co w Seattle, Washington czy Quebec City protestują przeciwko „globalizacji", wychodzi z podobnego założenia. Oto fragment krytyki pod adresem społeczeństwa rynkowego, pióra Graya:

> Sławienie decyzji konsumenckich jako jedynej nie podlegającej dyskusji wartości społeczeństwa rynkowego, dewaluuje znaczenie zaangażowania i rzetelność relacji międzyludzkich i zachęca do patrzenia na małżeństwo i rodzinę jako na instrumenty samorealizacji. Dynamizm procesów rynkowych rozbija hierarchie społeczne i burzy ustalone oczekiwania. Sytuacja jest przejściowa, wiara krucha, zaś umowa wszechwładna. Rozpad społeczności wywołany naciskami rynku na mobilność miejsc pracy osłabia, o ile nie niszczy całkowicie, nieformalne społeczne nadzorowanie zachowań, co było do tej pory skutecznym mechanizmem przeciwdziałającym przestępczości (*Enlightenment's Wake: Politics and Culture at the Close of the Modern Age*).

Jednakże "decyzje konsumenckie" (albo jak kto woli „wolność") pozwalają człowiekowi wybierać między „zaangażowaniem i rzetelnością w stosunkach międzyludzkich", a nową kuchenką mikrofalową. Mises zwracał uwagę, że konsumenci w społeczeństwie rynkowym nie muszą wybierać wyłącznie między obiektami materialnymi a przedmiotami wystawionymi na sprzedaż. Natura wolnego wyboru polega na tym, że człowiek podejmujący jakiś wybór posługuje się swoją skalą wartości. Ma więc do dyspozycji zaangażowanie, rzetelność, miłość, moralność i „wszystkie inne ludzkie wartości".

Gdzie był Gray, kiedy rządy dokonywały przymusowego przesiedlenia ogromnych grup ludzi, gdy w imię przebudowy równały z ziemią całe dzielnice, konfiskowały własność, zmuszając ludzi – w imię wyższej konieczności – do przeprowadzki?

A co zrobi Gray z tymi wszystkimi ludźmi, którzy chcąc nie chcąc zmuszeni zostali przez jakąś sytuację do przeprowadzki? Czyżby zamierzał ich przed tym powstrzymać? Intelektualiści w rodzaju Johna Graya mogą sobie latać po świecie od konferencji do konferencji, podczas gdy zwykły robotnik ma być przypisany do miejsca, w którym się urodził? Gray nie może zaprzeczyć temu, że życie wymaga kompromisów, i że może się przecież zdarzyć, iż lepsze okazje znajdzie człowiek z daleka od domu. Nie może takich trudnych decyzji z naszego życia wyeliminować, choć byłby pewnie szczęśliwy, gdyby je mógł za nas podejmować.

Kto ma prawo decydować o tym, jak istotne są dla nas te wszystkie tradycyjne wartości? „Władza" czy może człowiek, którego życia one dotyczą? Komunitarianie mają na pewno rację obarczając pewne zjawiska z gatunku partnerstwa prywatno-publicznego winą za zburzenie panującego stylu życia, jednakże – zamiast liczyć na to, iż interwencjonizm będzie dla jakiejś społeczności bardziej przyjazny – powinni go odrzucić całkowicie. „Im" nie wolno decydować o tym, ile w naszym życiu ma być tradycji a ile innowacji, o tym decyduje każdy z nas osobiście. Oto, co na ten temat pisze w swoje książce zatytułowanej *The Communitarians*, filozof Paul Gottfried:

> Jeśli nawet państwo realizowałoby politykę sprzyjającą jakiejś społeczności, taką jak np. dająca przywileje rodzinom pracowników wielodzietnych polityka podatkowa, to na dłuższą metę nie będzie ona wcale dla tej społeczności korzystna. Mimo iż jest to z pozoru działanie na rzecz klasy średniej, będzie ono kolejną przykrywką dla manipulacji politycznych. Ludzie, dla których los jakiejś społeczności jest naprawdę drogi powinni, dla zachowania jej trwałości i niezależności, dbać o to, by nie stała się obiektem inwazji polityków.

Innym popularnym zarzutem kierowanym wobec społeczeństwa rynkowego jest twierdzenie, że z powodu rynku, który podejmuje za nas decyzje życiowe straciliśmy kontrolę nad życiem społecznym. Przykładowo, w swojej książce zatytułowanej *The Illusion of Choice: How the Market Economy Shapes Our Destiny*, Andrew Bard Schmookler nazywa rynek

> Szaleństwem kierowanym przez potwora... (który) z powodu swoich uprzedzeń i wykoślawień *prowadzi nas do celu wybranego przez ten system, a nie przez nas...*
> Twierdzenie, że rynek pozwala ludziom wybrać swoje przeznaczenie jest popularnym i niezwykle wpływowym sofizmatem.

Jeśli Schmooklerowi chodzi o znalezienie systemu, w którym każdy z nas mógłby decydować o swoim przeznaczeniu wyłącznie wedle własnego uznania, to niestety, domaga się rzeczy niemożliwej. Celów bowiem nie brakuje, natomiast środków do ich realizacji – tak. Dlatego człowiek w działaniu musi sobie w jakiś sposób z tą dysproporcją radzić. Te zasoby, których nam nieustannie brakuje muszą zostać rozdysponowane pomiędzy konkurujące ze sobą cele. Rynek nam to umożliwia dzięki istnieniu mechanizmu, który powoduje, że konsumenci są gotowi płacić za określone dobra konsumpcyjne określoną cenę. Na jakiej zasadzie Schmookler chciałby rozdysponować te zasoby?

Mówiąc, że to „my" – a nie „rynek" – powinniśmy decydować o swoim przeznaczeniu, pod słowo „my" podkłada procesy polityczne. Wiemy już jednak, że procesy polityczne są kierowane przez grupy interesu, a zatem to, czego się Schmookler domaga, to nic innego jak podporządkowanie naszego przeznaczenia presji lobbystów i grup nacisku. To oni nam je będą wyznaczali.

Społeczeństwo rynkowe nie zabrania swoim członkom tworzenia „komun", prowadzenia medytacji, kupowania terenów, których środowisko będą chronić, czy jakiejkolwiek innej działalności niematerialnej. Jeśli czegoś takiego nie robimy, to przecież trudno winą za nasze grzechy obarczać „rynek".

Jeśli zdarzy się, że preferencje konsumentów powodują bałagan i bezguście, to nie jest to wcale wina „rynku". Oto, co pisze na ten temat w *Human Action* Mises:

> Prowadzona przez moralistów i kaznodziejów krytyka „zysku" mija się z celem. To nie przedsiębiorca jest winien, że konsumenci – zwykli skądinąd ludzie – przedkładają buteleczkę alkoholu nad lekturę Biblii, i kryminały nad książki poważne, czy że rządy przedkładają armaty nad masło. Przedsiębiorca nie zarabia więcej sprzedając rzeczy „niegodziwe" niż zarabia

> sprzedając rzeczy „szlachetne". Jego zyski są tym większe im trafniej uda mu się zaspokoić najpilniejsze potrzeby konsumentów. Ludzie nie konsumują napojów alkoholowych po to, by uszczęśliwić producentów alkoholu.

Prawdą jest, że zbyt często zdani jesteśmy na łaskę innych ludzi. Bardzo bym pragnął kupić złoto, płacąc po 2 dol. za uncję, ale wskutek tego, że inni ludzie są gotowi za tę samą ilość złota zapłacić ponad 200 dol., spełnienie mego pragnienia nie jest możliwe. Jednakże to nie istota zwana „rynkiem" jest źródłem tej niewygody, jest nim fundamentalna zasada natury mówiąca, że ludzkie pragnienia są bez granic, podczas gdy środki służące do ich spełnienia są ograniczone. „Rynek" jest jedynie nazwą gmachu zbudowanego z niezliczonych indywidualnych ludzkich decyzji i wyborów. Inne systemy społeczne nie są w stanie poradzić sobie z faktem, że nie wszyscy mogą posiadać tyle złota, ile by go pragnęli. Ktoś (coś) musi zdecydować, komu złoto przypadnie w udziale, a komu nie. Jeśli tym „decydentem" nie będzie mechanizm cenowy, będzie musiała nim być wola władcy, czy kogokolwiek innego.

Przypomina mi się epizod z filmu Star Trek (*Następne pokolenie*), w którym na pokładzie statku *Enterprise* znalazł się jakimś sposobem biznesmen z XX wieku. Załoga jest zszokowana jego ciągłym zainteresowaniem zyskiem, kupowaniem i sprzedawaniem. Poinformowano go więc, że teraz już się rzeczy nie sprzedaje i nie kupuje, gdyż wszystkiego jest dla wszystkich członków społeczeństwa w bród. Można sobie wyobrazić przyszłość, w której dzięki nanotechnologii możliwa będzie naprawa zużytej odzieży czy budowa domów, praktycznie za darmo. Być może tyle będzie żywności, że przestanie być ona dobrem ekonomicznym. Czy jednak nie zabraknie pojazdów gwiezdnych? Czy każdy, kto będzie chciał statek posiadać, dostanie go za darmo? A co, jeśli wszyscy zapragną mieć dom na plaży w Kalifornii? Albo własną planetę? Dopóki człowiek nie jest wszechmogący, dopóki jest śmiertelny, jego pragnienia dystansują środki potrzebne do ich zaspokojenia.

Ekonomia nie twierdzi, że pragnienia konsumentów są zbiorem cnót i prawości. Ekonomia pokazuje jedynie, że proces rynkowy jest jedynym sposobem przybliżonej oceny tych pragnień. Wszystkie inne systemy muszą do tego celu wykorzystywać preferencje rządzących narzucane na rządzonych. Ci, którzy uciekają się do takich metod są przekonani o własnej wyższości, kierując się w stosunku do nas, czyli do rządzonych bardzo małym respektem. Parafrazując powiedzenie G.L.S. Shackle, człowiek, który planuje za innych, to ktoś więcej niż istota ludzka; człowiek, dla którego plan jest przewidziany, to ktoś nie zasługujący na miano człowieka.

Oto jak Mises opisuje tych, którzy przy pomocy przymusu chcieliby narzucić własne przekonania swoim braciom:

Kieruje nimi kompleks dyktatora. Pragną postępować z innymi ludźmi w sposób podobny do tego, jak inżynierowie zmagają się z surowcami do budowy domów, mostów czy maszyn. W miejsce działań swoich współobywateli i ich rozległych, niepowtarzalnych planów życiowych, chcieliby wprowadzić „inżynierię społeczną". Widzą siebie w roli dyktatorów – duce, fuhrerów, carów – w których rękach przedstawiciele gatunku ludzkiego byliby jedynie pionkami. Mówiąc o społeczeństwie jako instytucji, mają na myśli wyłącznie samych siebie. Mówiąc, że świadome działanie społeczeństwa powinno wyprzeć istniejącą anarchię indywiduów, mają na myśli wyłącznie swoją własną świadomość, niczyją inną (*The Ultimate Foundation of Economic Science*).

Suplement A

Krótka historia szkoły austriackiej

Austriacka szkoła ekonomii sięga swoimi korzeniami aż wieku piętnastego, kiedy to uczniowie św. Tomasza z Akwinu, piszący i wykładający na uniwersytecie w Salamance w Hiszpanii, poszukiwali odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób indywidualne działanie ludzkie przyczynia się do stworzenia porządku społecznego.

Ci Późni Scholastycy dostrzegli istnienie praw ekonomicznych. Analizując dzieje kilku pokoleń ludzi odkryli i wyjaśnili prawo popytu i podaży, przyczynę inflacji, działanie mechanizmu wymiany walut, a także subiektywną naturę wartości ekonomicznych. Właśnie te odkrycia sprawiły, że Joseph Schumpeter ochrzcił ich mianem pierwszych prawdziwych ekonomistów.

Późni Scholastycy opowiadali się za prawem własności i wolnością zawierania umów, a także za wolnym handlem. Wysławiali wkład biznesu w działalność społeczną, byli jednocześnie przeciwni większości podatków, kontroli cen i innym regulacjom, które hamowały przedsiębiorczość. Przemawiając z pozycji teologów moralnych, nakłaniali rządy do posłuszeństwa wobec reguł zakazujących kradzieży i morderstw.

Richard Cantillon, który wyrósł w tradycji scholastycznej, był autorem napisanego w 1730 ogólnego traktatu ekonomicznego, zatytułowanego *Essay on the Nature of Commerce.* Urodzony w Irlandii, wyemigrował później do Francji. Cantillion postrzegał ekonomię jako osobny przedmiot i do wyjaśnienia mechanizmu powstawania cen wykorzystywał eksperymenty myślowe. Rozumiał rynek, jako proces na który składa się działalność przedsiębiorców. Szkoła austriacka przyjęła później jego teorię tworzenia pieniądza: pieniądz wchodzi do gospodarki krok po kroku, rozbijając po drodze względne ceny.

Następnym ważnym „Austriakiem", po Cantillionie, był francuski arystokrata, Anne Robert Jacques Turgot, który przez wiele lat sprawował funkcję ministra finansów Francji. Jego piśmiennictwo ekonomiczne jest skromne, ale za to niezwykle dogłębne. W swoim artykule zatytułowanym „Value and Money", Turgot zajmuje się pochodzeniem pieniądza oraz wpływem „rankingu" indywidualnych preferencji na decyzje ekonomiczne. Turgot zaproponował rozwiązanie słynnego paradoksu diament-woda, który w późniejszych latach

zbił z tropu ekonomistów szkoły klasycznej. Turgot wypowiedział prawo malejących przychodów, a także krytykował ustawy o lichwie. Był zwolennikiem klasyczno – liberalnego podejścia do ekonomii politycznej, zalecając likwidację wszystkich specjalnych przywilejów udzielanych przedsiębiorcom cieszącym się względami rządu. Turgot, na dwa wieki przed Hayekiem, dostrzegł znaczenie „szczególnych okoliczności miejsca i czasu":

> Nie trzeba dowodzić, że każdy pojedynczy człowiek jest jedynym kompetentnym sędzią, jak chodzi o najkorzystniejszy dla siebie sposób wykorzystania należącej do niego ziemi czy wykonywanej przez niego pracy. Tylko on posiada wiedzę, którą inni, najbardziej nawet oświeceni mężowie mogą jedynie posiąść przez przypadek. Uczy się jej poprzez rozliczne doświadczenia, sukcesy i porażki, darząc ją swoistym uczuciem, które znaczy więcej niż teoretyczna wiedza obojętnego obserwatora z zewnątrz, gdyż jego źródłem są jego potrzeby (Cytat pochodzi z książki Rothbarda p.t. *Economic Thought Before Adam Smith*).

Turgot był ojcem intelektualnym całego pokolenia osiemnasto – i dziewiętnastowiecznych ekonomistów francuskich, z których na wymienienie zasługują: Jean-Baptiste Say i Claude-Frederic Bastiat.

Say był pierwszym ekonomistą, który zaczął się zastanawiać głębiej nad metodą ekonomii. Twierdził, że ekonomia nie jest nauką o gromadzeniu danych, lecz raczej służy naświetlaniu uniwersalnych zasad i składników ludzkiej egzystencji – przykładowo, że potrzeby człowieka nie mają granic, a środki służące do ich zaspokojenia są w niedoborze – i do śledzenia ich logicznych implikacji. Say odkrył teorię produktywności tworzenia cen, a także rolę pełnioną przez kapitał w procesie podziału pracy. Sformułował słynne prawo Saya, które brzmi, że „pod nieobecność sztucznych mechanizmów ograniczających rynek, coś takiego jak nadprodukcja czy zbyt niska konsumpcja nie może istnieć".

Bastiat, wpływowy publicysta ekonomiczny, upierał się, że usługi nie mające charakteru materialnego, podobnie jak dobra materialne opisywane są przez te same prawa ekonomii. W jednej ze swych licznych alegorii ekonomicznych, Bastiat sformułował sofizmat „rozbitego okna", rozwinięty i opisany później przez Henry'ego Hazlitta. Bastiat rozróżniał między dobrym ekonomistą a ekonomistą złym. Zły ekonomista dostrzega tylko „to, co widać", przykładowo, że kiedy okno zostanie rozbite, szklarz będzie miał pracę. Dobry zaś ekonomista dostrzega coś, „czego nie widać", to mianowicie, że osoba płacąca szklarzowi za naprawę – gdyby nie była zmuszona do wymiany okna – mogłaby swoje pieniądze wykorzystać na inny, bardziej pożyteczny dla siebie cel. Ludzkie działanie odbywa się w czasie, a odstęp między początkiem działania a jego widocznymi efektami finalnymi jest często znaczny. Jeśli pragniemy zreformować relacje społeczne, nie wystarczy rozważyć bezpośrednie efekty reform, musimy jeszcze prześledzić ich wpływ na przestrzeni dłuższego czasu.

Pomimo swego teoretycznego wyrafinowania, szkoła pre-austriacka została w XVII i XIX wieku wyparta przez szkołę brytyjską, która z czasem zdominowała ekonomię. Tradycja brytyjska (oparta na teoriach wartości „kosztu obiektywnego" i „laborystycznej teorii wartości") doprowadziła w ostateczności do powstania marksistowskiej doktryny wyzysku kapitalistycznego.

Pierwszym od wielu lat poważnym wyzwaniem rzuconym tradycji brytyjskiej były opublikowane w 1871 roku *Principles of Economics*, Carla Mengera. Menger, założyciel szkoły austriackiej, odświeżył zapomniane już podejście „francuskich scholastyków" do ekonomii, opierając naukę, nie na obiektywnych właściwościach dóbr i pracy ludzkiej, lecz na subiektywnych ocenach każdego człowieka z osobna.

Razem ze współczesnymi mu autorami, Leonem Walrasem, Williamem Stanleyem Jevonsem, Carl Menger stworzył teorię użyteczności marginalnej. Ponadto, Menger wyjaśnił, w jaki sposób pojawił się na wolnym rynku pieniądz, kiedy to najbardziej rynkowy towar wykorzystany został nie do konsumpcji, lecz jako środek wymiany innych dóbr.

Książka Mengera stała się filarem tego, co zostało nazwane w ekonomii „rewolucją marginalistyczną". Kiedy Mises mówił, że „to uczyniło z niego ekonomistę", miał na myśli nie tylko Mengerowską teorię pieniądza i cen, lecz także całe jego podejście do nauki ekonomii. Menger, podobnie jak i jego naukowi antenaci, był metodologicznym indywidualistą, patrzącym na ekonomię, jako na naukę o indywidualnych wyborach. Jego druga książka, *Investigations into the Method of the Social Sciences* ukazała się w 12 lat po wydaniu *Principles*. Była to polemika z niemiecką szkołą historyczną, która odrzucała teoretyzowanie, a w ekonomii widziała jedynie naukę o akumulowaniu danych historycznych dotyczących gospodarki. Każdy przedstawiciel szkoły austriackiej od czasu Mengera był w jakimś stopniu jego studentem.

Menger był profesorem ekonomii na Uniwersytecie Wiedeńskim i nauczycielem koronowanego księcia, Rudolfa Habsburskiego. Jednakże na nieszczęście dla Cesarstwa Austro-Węgier, książe Rudolf – zanim miał okazję wprowadzić w życie wskazania Mengera dotyczące liberalizacji gospodarki cesarstwa – popełnił w 1889 roku samobójstwo.

Jednym z prominentnych naśladowców Mengera był Friedrich von Wieser, który przejął po Mengerze kierownictwo katedry na Uniwersytecie Wiedeńskim. Największym wkładem Wiesera w naukę ekonomii była teoria kosztu alternatywnego (opportunity cost). Był on także autorem określenia „użyteczność marginalna" (Grenznutzen), zaś jako nauczyciel, był pierwszym, który miał znaczący wpływ na myśl F.A. Hayeka.

Ekonomistą brytyjskim, którego osoba związana jest ze szkołą austriacką, i który z teorii kosztów sposobności uczynił centralny punkt swoich rozważań zawartych w książce p.t. *Common Sense of Political Economy*, był Philip Wicksteed. On również odrzucił przekonanie, że celem ekonomii jest badanie bogactwa, zajmując się procesami które doprowadzają rynek do stanu równowagi. Prace Wicksteeda, a w szczególności

jego uporczywość wobec „uniwersalnego zastosowania wniosków płynących z naszego rozumienia wpływu ludzkiej celowości i racjonalności na proces podejmowania decyzji", stanowiły później inspirację dla Ludwiga von Misesa. (Pisze o tym Israel Kirzner w eseju zatytułowanym: „Philip Wicksteed: The British Austrian", opublikowanym w książce pt. *15 Great Austrian Economists).*

Uczeń Mengera, Eugen von Boehm-Bawerk przejął po swym mistrzu teorie i zastosował je do analizy problemu kapitału i oprocentowania pieniądza. Jego książka zatytułowana *History and Critique of Interest Theories*, która ukazała się w 1884 roku, jest świadectwem licznych sofizmatów popełnianych w dziejach myśli ekonomicznej w odniesieniu do oprocentowania pieniądza. Böehm-Bawerk bronił tezy, że oprocentowanie nie jest jakąś sztucznie narzuconą konstrukcją, lecz ma ścisły związek z ludzkim działaniem. Odsetki są konsekwencją faktu, że ludzka preferencja czasowa – zakładając niezmienność wszystkich innych czynników – przebiega tylko w jednym kierunku; zawsze wolimy osiągnąć satysfakcję wcześniej niż później. Teorię tę rozwinęli następnie: Frank Fetter, Ludwig von Mises, Murray Rothbard oraz Israel Kirzner.

W swej książce zatytułowanej *Positive Theory of Capital*, Böehm-Bawerk pokazał, że normalna stopa zysku w biznesie odpowiada stopie oprocentowania. Kapitaliści oszczędzają pieniądze, płacą pracownikom i, po odczekaniu do chwili kiedy ich produkty finalne zostaną sprzedane, inkasują odsetki za cały ten okres. Twierdził on także, że kapitał nie jest jednorodny, lecz ma strukturę zróżnicowaną, zawikłaną i zależną od czasu. Wzrost gospodarczy jest nie tylko efektem rosnących nakładów kapitałowych, lecz także okrężnych procesów produkcji.

Böehm-Bawerk toczył trwającą wiele lat batalię z marksistami dotyczącą teorii wyzysku i odrzucał socjalistyczną doktrynę kapitału i płac na długo zanim komuniści zdobyli w Rosji władzę. Böehm-Bawerk prowadził także seminarium, które później stało się wzorcem dla Misesa.

W ostatnich latach monarchii habsburskiej, Böehm-Bawerk sprawował funkcję ministra finansów. W roli tej opowiadał się za zrównoważonym budżetem, standardem złota, wolnym handlem, a także likwidacją subsydiów eksportowych i innych przywilejów monopolistycznych.

To jego badania i pisma utrwaliły statut szkoły austriackiej jako jednolitego sposobu patrzenia na problemy ekonomiczne, dając podwaliny wejścia szkoły do obszaru języka angielskiego. Jednym z ekonomistów, który na tym obszarze przejął sztandar Böehm-Bawerka był Amerykanin, Frank Fetter.

Podręcznik Fettera, *Principles of Economics* (wydany w 1904 roku) – do czasu ukazania się prac Misesa – był najlepiej usystematyzowanym wykładem szkoły austriackiej. Fetter rozwinął opartą na czystej preferencji czasowej teorię oprocentowania, dochodząc do jednolitej teorii wartości dla kapitału, renty, płac i dóbr konsumpcyjnych, pozostawiając

poza polem swych zainteresowań wyłącznie pieniądz. Wykładał ekonomię na uniwersytetach Cornell, Indiana, Stanford i Princeton.

Finalnym zagadnieniem klasycznej ekonomii, jak chodzi o subiektywną teorię wartości był pieniądz, czyli problem, w którym podejście mikroekonomiczne przecina się z podejściem makroekonomicznym. Wyzwania tego podjął się młody radca Austriackiej Izby Handlowej, Mises.

Rezultatem badań Misesa była *The Theory of Money and Credit*, opublikowana w roku 1912. W pracy tej Mises wykazał, że teoria krańcowej użyteczności odnosi się również do pieniądza. Wyłożył w niej swój teoremat regresji, przeróbkę Mengerowskiej teorii pochodzenia pieniądza, dowodząc, że pieniądz nie tylko wywodzi się z rynku, co więcej, nie pojawiłby się w żaden inny sposób. Czerpiąc z Brytyjskiej Szkoły Walutowej (British Currency School), z teorii oprocentowania stworzonej przez szwedzkiego ekonomistę, Knuta Wicksella, a także z Böehm-Bawerka teorii struktury kapitału, Mises przedstawił założenia austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego. Rok później, Mises został wykładowcą Uniwersytetu Wiedeńskiego. Böehm-Bawerk poświęcił debacie nad książką Misesa dwa semestry swego seminarium.

Monetarna teoria Misesa nabrała rozgłosu w Stanach Zjednoczonych za pośrednictwem prac Benjamina M. Andersona, Jr., ekonomisty pracującego w różnych okresach swego życia dla uniwersytetów Columbia, Harvard, UCLA i Cornell, a także dla Chase National Bank. Główne jego prace to *Theory Value of Money,* książka będąca krytyką ilościowej teorii pieniądza Irvinga Fishera, a także *Economics and the Public Welfare*, będąca studiami nad gospodarką USA od wybuchu I wojny światowej do zakończenia II wojny światowej.

I wojna światowa przerwała karierę Misesa na cztery lata. Trzy z nich spędził jako oficer artylerii, i rok jako oficer ds. wywiadu gospodarczego. Pod koniec wojny opublikował *Nation, State, and Economy*, w której dowodził korzyści z ekonomicznej i kulturowej wolności grup etnicznych, w rozczłonkowanym cesarstwie, jak też pisał na temat ekonomiki czasu wojny.

W okresie chaosu politycznego po zakończeniu wojny, głównym teoretykiem socjalistycznego rządu austriackiego był marksista, Otto Bauer. Mises znał Bauera z czasów seminarium Böehm-Bawerka. Zaangażował więc swe wysiłki w przekonanie go do mądrości leseferyzmu, perswadując mu ostatecznie odejście od polityki wzorowanej na rewolucji bolszewickiej.

Następnie Mises podjął się dogłębnej analizy socjalizmu. Po napisaniu w 1920 roku swego przełomowego artykułu o problemie rachunku ekonomicznego w socjalizmie, w 1922 roku Mises skończył swoją drugą książkę pt. *Socialism*. Dowodził w niej, że budowa wspólnoty socjalistycznej wywoła kompletny chaos i powrót do epoki barbarzyństwa. Mises domagał się od socjalistów, aby wytłumaczyli – dokładnie, w terminach

ekonomii, jak ten ich system ma działać – czyli zrobili coś, czego do tej chwili socjaliści unikali jak ognia. (Sam Marks uważał, że zadawanie takiego pytania jest „nienaukowe"). Debata, jaka toczyła się między Austriakami – głównie Misesem i Hayekiem – a socjalistami kontynuowana była w szeregu artykułów publikowanych w latach 1920. i 1930. Israel Kirzner utrzymuje, że to właśnie w trakcie tej debaty Mises i Hayek zrozumieli, jak dalece ich „austriackie" podejście do ekonomii różni się od „głównego nurtu" wywodzącego się z ekonomii neoklasycznej.

Misesowska argumentacja na rzecz wolnego rynku przeciągnęła na jego stronę grupkę socjalistów, znajdowali się wśród nich m.in. Hayek, Wilhelm Röepke i Lionel Robbins. Mises prowadził wówczas w swoim biurze Izby Handlowej prywatne seminarium, na które uczęszczali m.in. Fritz Machlup, Oskar Morgenstern, Eric Voegelin, Paul Rosenstein-Rodan, Gottfried von Haberler, Alfred Schutz, Richard von Strigl i wielu innych intelektualistów z całej Europy. Wielu z uczestników seminarium piastowało później stanowiska na czołowych uniwersytetach Stanów Zjednoczonych: Machlup uczył na John Hopkins, a potem w Princeton, Rosenstein-Rodan i na MIT, Haberler na Harvardzie, a Morgenstern w Princeton. Morgenstern współpracował z wybitnym matematykiem, fizykiem i informatykiem, jakim był John von Neumann, tworząc zręby teorii gier.

W latach 1920. i 1930. Mises działał na dwóch innych frontach akademickich. Z jednej strony zmagał się z niemiecką szkołą historyczną, publikując na temat tych zmagań całą serię esejów na temat obrony metody dedukcyjnej w ekonomii, którą nazwał później prakseologią. Założył także Austriacki Instytut Cyklu Gospodarczego, stawiając na jego czele Hayeka.

W tamtych latach, Mises i Hayek prowadzili szereg wspólnych badań nad cyklem koniunkturalnym, ostrzegając przed konsekwencjami ekspansji monetarnej i przewidując nadchodzący kryzys gospodarczy. Komitet przyznając Hayekowi w 1974 roku Nagrodę Nobla cytował jego prace z tego okresu. Hayek był jednym z najbardziej prominentnych przeciwników Keynesa, pisał wiele na temat kursów walutowych, teorii kapitału i reformy monetarnej. Dzięki jego popularnej książce zatytułowanej *Droga do zniewolenia*[1] możliwe było odrodzenie w Ameryce, w latach 1940, ruchu klasycznego liberalizmu. Jego trzytomowa praca *Law, Legislation and Liberty* wywodziła się z tradycji podejścia do prawa reprezentowanej przez Późny Scholastycyzm i posłużyła do krytyki egalitaryzmu.

W latach 1930. Austria zagrożona była ekspansją nazizmu. Hayek – za namową Misesa – wyjechał już w 1931 roku do Londynu. W 1934 roku, Mises wyjechał do Genewy wykładać i pracować w Międzynarodowym Instytucie Studiów Podyplomowych (International Institute for Graduate Studies). Po anchlussie Austrii, naziści znający wrogość

[1] Polskie wydanie tej książki ukazało się nakładem Wydawnictwa Arcana. Jest do nabycia za pośrednictwem witryny www.arcana.pl – przyp. tłum.

Misesa wobec narodowego socjalizmu, zrewidowali wiedeńskie mieszkanie Misesa, konfiskując i ukrywając do czasu zakończenia wojny wszystkie jego pisma i artykuły. Po upadku Związku Sowieckiego, pisma te zostały odgrzebane z jakiegoś tajnego archiwum i udostępnione naukowcom przez Richarda Ebelinga z Hillsdale College. Jak na ironię, prace Misesa, za pośrednictwem działań Wilhelma Röepke, w czasie rządów Ludwiga Erharda, miały głęboki wpływ na kształt powojennych reform ekonomicznych, które doprowadziły do tzw. cudu niemieckiego.

Tymczasem, w Londynie Hayek uczył i pracował badawczo w London School of Economics. Jednym z jego studentów był świeżo upieczony absolwent uczelni, Ludwig Lachmann. Hayek miał również ogromny wpływ na brytyjskiego ekonomistę, Lionela Robbinsa, którego synteza pomysłów Alfreda Marshalla z dorobkiem szkoły austriackiej przyczyniła się do stworzenia głównego nurtu neoklasycznego, który od tamtych czasów zdominował ekonomię. Robbins wykorzystał niektóre pomysły Austriaków, a szczególnie pogląd, że ekonomia jest nauką zajmującą się wykorzystaniem zasobów znajdujących się w niedoborze do osiągnięcia subiektywnie wyznaczanych celów, stosując je do ekonomii Marshalla. Austriacko-marshallowska synteza skupiała się na właściwościach rynku znajdującego się w stanie równowagi, co uznano za dobre przybliżenie świata realnego. Jednakowoż w tym samym czasie, inny ekonomista austriacki, Hans Mayer krytykował teorię cen za to, że przyjmuje ona stan równowagi, przyćmiewając prace Hayeka na temat wiedzy i cen. Austriacy wycofali się z Robbinsowskiej interpretacji ekonomii, zaczynając kłaść nacisk na wolność i nieprzewidywalność ludzkiego działania. W przeciwieństwie do przedstawianego przez Robbinsa określonego zespołu w pełni uświadomionych celów i środków do ich realizacji, na podstawie którego człowiek dokonuje wyborów opartych na maksymalizacji ich użyteczności, Austriacy stopniowo uświadamiali sobie, że zarówno cele, jak i środki stają się zrozumiałe poprzez sam proces rynkowy. Stąd już tylko krok do wniosku, że ogólna równowaga jest modelem pochodzącym ze świata nierealnego, niemożliwego do osiągnięcia.

W Genewie Mises napisał swoją systematyczną pracę zatytułowaną *Nationaloekonomie*, opublikowaną w roku 1940. Kiedy wojna zaczęła zagrażać Szwajcarii, Mises wyjechał do Stanów Zjednoczonych. Już po osiedleniu się w USA, napisał *Bureaucracy, Omnipotent Government*, przetłumaczył, uzupełnił i poszerzył *Nationaloekonomie*, czego owocem była publikacja w 1949 roku *Human Action.* Student Misesa, Murray N. Rothbard nazwał tę książkę „Największym osiągnięciem Misesa i jednym z najwspanialszych produktów ludzkiej myśli tego stulecia. To jest właśnie cała ekonomia". Moim zdaniem jest to bez wątpienia jedno z najwybitniejszych dzieł szkoły austriackiej. Mimo to, w środowiskach profesjonalistów zdominowanych przez neoklasycyzm i prace Keynesa, dzieło to nie zostało należycie odebrane.

Mises, jeszcze zanim wyemigrował do Ameryki, miał tam swego zagorzałego sympatyka i promotora w osobie Henry'ego Hazlitta. Hazlitt recenzował prace Misesa na

łamach *New York Timesa* i *Newsweeka*, a spopularyzował je w książce zatytułowanej *Ekonomia w jednej lekcji*"[2]. Hazlitt wniósł do szkoły austriackiej swój oryginalny wkład, jakim była szczegółowa krytyka *Ogólnej Teorii* Keynesa, wyłożona w książce zatytułowanej *The Failure of the „New Economics*". Hazlitt bronił też Saya, przywracając mu centralne miejsce w austriackiej teorii makroekonomicznej.

W 1946 roku, Leonard E. Read założył w Irvington-on-Hudson,w stanie Nowy Jork, Fundację Edukacji Ekonomicznej (Foundation for Economic Education). Celem fundacji była promocja ekonomii wolnorynkowej, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu Austriaków i Misesa, w czasach gdy nie cieszyła się ona zbytnią popularnością.

Mises ostatecznie wylądował w New York University. Jak niegdyś w Wiedniu, tak teraz w Nowym Jorku zgromadził wokół siebie liczne grono studentów. Pośród słuchaczy jego seminarium przy Washington Square (i w dwóch innych lokalizacjach) znaleźli się: Rothbard, Israel Kirzner, Leland Yeager, Ralph Raico, Percy Greaves, Bettina Bien Greaves, William Peterson, George Koether, Laurence Moss, George Reisman, Paul Cantor i Hans Sennholz. Nowojorskie seminarium prowadzone było do roku 1971, a więc na dwa lata przed śmiercią Misesa.

Traktat Rothbarda, *Man, Economy and State* (1962) wzorowany jest na *Human Action*, jednakże kilka zagadnień – teoria monopolu, ekonomii dobrobytu, oraz teoria państwa – są albo rozwinięciem teorii Misesa, albo odejściem od nich. Podejście Rothbarda do szkoły austriackiej wywodzące się z myśli scholastycznej opiera się na zastosowaniu nauki ekonomii w ramach teorii własności, której źródłem jest prawo naturalne. Rezultatem takiego podejścia była racjonalna obrona wolnego rynku oraz porządku społecznego istniejącego pod nieobecność państwa, oparta na własności, wolności stowarzyszania się i zawierania kontraktów. Zasługą Rothbarda było także wprzęgnięcie zasad ekonomii austriackiej do analizy historycznej okresu Wielkiego Kryzysu, a także okresu kolonialnego w dziejach Ameryki.

Rothbard nadał szkole austriackiej nowy wyraz w swojej pracy zatytułowanej *For a New Liberty*. Związek teorii prawa naturalnego z ekonomią w wydaniu szkoły austriackiej przedstawiony został przez niego w *The Ethics of Liberty*. Książki te, jak i szereg innych jego prac powstały w czasie, gdy Rothbard przygotowywał swoje prace akademickie zawarte w dwutomowym dziele zatytułowanym *Logic of Action*, opublikowanym w serii Edwarda Elgara *Ekonomiści Stulecia*.

W tym czasie, Israel Kirzner poszerzał analizę Misesa na innym polu. Skupiając się na Misesowskiej koncepcji przedsiębiorczości będącej składnikiem wszystkich działań, Kirzner rozwinął jego teorię przedsiębiorczości w szeregu swoich prac, takich jak:

[2] Książka ta ukazała się w 1993 roku nakładem Wydawnictwa Znak. Niestety, jej nakład został już wyczerpany.

Competition and Entrepreneurship, The Meaning of the Market Process oraz w *The Driving Forces of the Market*. Pierwsza książka Kirznera, *The Economic Point of View,* była analizą porównawczą poświęconą metodologii ekonomii, podkreślającą korzyści płynące z zastosowania Misesowskiej prakseologii. W innej pracy, zatytułowanej *An Essay on Capital*, Kirzner dokonał podobnego zabiegu porównując różne teorie kapitału. Kontynuował obecność szkoły austriackiej na New York University od roku 1957 do wiosny 2001. Popularyzując tradycję Böehm-Bawerka i Misesa, zgromadził wokół siebie nowe pokolenie „Austriaków", którzy spotykali się na cotygodniowych grupach dyskusyjnych.

Ludwig Lachmann wykorzystał myśl Misesa jeszcze w innym kierunku. O ile w latach 1950. i 1960. jego prace czerpały z pomysłów Misesa, o tyle później skupiał się coraz bardziej na skutkach skrajnej niepewności w porządku gospodarczym. Będące pod wielkim wrażeniem brytyjskiego ekonomisty, G.L.S. Shackle'a, prace Lachmanna zajmują się subiektywną naturą ludzkich oczekiwań.

Przyznanie w 1974 roku Nagrody Nobla Hayekowi, oraz konferencja poświęcona szkole austriackiej, jaka odbyła się tego samego roku w South Royalton w stanie Vermont, przyczyniły się do znacznego wzrostu zainteresowania szkołą austriacką. Utworzenie Instytutu Ludwiga von Misesa w 1982, przy wydatnej pomocy jego małżonki, Margit von Mises, było kolejnym kamieniem milowym na drodze promocji „austriackiej" myśli ekonomicznej. Inną organizacją zajmującą się promocją szkoły austriackiej jest powołane oficjalnie do życia w 1996 roku Society for the Development of Austrian Economics.

Akademickie centra szkoły austriackiej rozwijają się w Paryżu, Rzymie, Madrycie, Bukareszcie, Pekinie, Tokio, Pradze oraz w krajach Ameryki Łacińskiej[3]. Pisma mistrzów tej szkoły ukazują się niemal we wszystkich językach świata. Co miesiąc ukazują się ich nowe tłumaczenia. Austriacka myśl zdobyła uznanie także w dziedzinach pozaekonomicznych, takich jak historia, filozofia i prawo. Ich wzięcie – zwłaszcza na łamach popularnej prasy finansowej i w domach maklerskich – nieustannie rośnie.

Dzisiaj, to jest 130 lat od chwili swojego powstania, szkoła austriacka ma więcej zwolenników i propagatorów i wydaje więcej pism i książek niż kiedykolwiek w swojej historii. Rozczarowanie sztucznymi koncepcjami „człowieka ekonomicznego" dominującymi w ekonomii głównego nurtu rośnie i kreśli przyszłość tej niezwykłej szkoły intelektualnej w coraz bardziej optymistycznych barwach.

[3] W 2003 roku, z inicjatywy Mateusza Machaja powstał we Wrocławiu polski ośrodek Instytutu Misesa – przyp. tłum.

Suplement B

Ekonomia prakseologiczna a ekonomia matematyczna

Problem cen i kosztów rozwiązywany był także przy użyciu metod matematycznych. Istnieją ekonomiści, którzy utrzymują, iż jedyną właściwą metodą rozwiązywania problemów ekonomicznych jest metoda matematyczna. To właśnie oni nazywają ekonomistów posługujących się logiką, „literatami".

Ludwig von Mises, *Human Action*

Jeśli nie jestem ekonomistą, to kim? Niemodnym dziwakiem, którego rola w ogólnym porządku rzeczy przeszła już do historii? Być może powinienem się z taką oceną zgodzić, łaskawie zaprzestać działalności i zająć się kopaniem kapusty. Pewnie bym tak uczynił, gdyby współcześni ekonomiści potrafili rzeczywiście zbudować lepszą ekonomiczną pułapkę na myszy. Jednakże zamiast postępu, widzę nieustanną erozję kapitału intelektualnego (i społecznego), który został zgromadzony w „ekonomii politycznej" w jej najlepszych latach.

James Buchanan, *What Should Economists Do?*

Ekonomia neoklasyczna, a więc współczesny, główny nurt ekonomii, jest niemal w stu procentach matematyczna. Od równań i wzorów matematycznych roją się artykuły zamieszczane w periodykach akademickich. Podejście ignorujące aparat matematyczny uważane jest za nienaukowe albo nieprecyzyjne.

Jednakże sukcesy podejścia matematycznego w wytyczaniu nowych dróg w ekonomii są minimalne. Nawet Brian Caplan, krytyk szkoły austriackiej musiał przyznać, że „pomimo trwającego pół wieku coraz szerszego udziału metod matematycznych w ekonomii, empiryczne dowody wkładu tej metody w ekonomię są zdecydowanie negatywne".

Postawiło to przed przedstawicielami głównego nurtu ekonomii szereg wyzwań. Częścią teorii neoklasycznej podlegającą najczęstszym atakom jest jej założenie mówiące o racjonalnym zachowaniu ekonomicznym. Neoklasyczne założenie racjonalności postuluje, że ludzkie zachowanie powinno doprowadzić do takich samych rezultatów, do jakich prowadzi zastosowanie symulacji komputerowej, w której wykorzystuje się pewne „parametry" w celu osiągnięcia rezultatów „optymalnych". Dobór właściwych parametrów, a także kategoryzacja rezultatów podlegają dość intensywnej manipulacji. W odpowiedzi na zarzuty, zwolennicy neoklasycznych paradygmatów uciekają się do modyfikacji modeli, wprowadzania dodatkowych parametrów albo dostosowania wyników do tego, co sami nazwali optimami. A nuż parametr zwany „altruizmem" jest w stanie zmodyfikować sugerowany przez modele zakres „samolubstwa"? Albo może dodanie do pożądanego wyniku domieszki pewnej ilości „kompromisu socjalnego" pozwoli nam lepiej ocenić czyjeś gusta i mody? Jednakże krytycyzm ten sięga głębiej: jeśli nawet matematyka nie jest w ekonomii bezużyteczna, to na pewno nie jest w stanie opisać zasad ludzkiego działania.

Oto jak w *Human Action* Mises tłumaczy istnienie zasadniczej przepaści między podejściem prakseologicznym w ekonomii, a podejściem matematycznym:

> Logika i matematyka odnoszą się do idealnego systemu myślowego. Poszczególne jego relacje i implikacje są współistniejące i wzajemnie od siebie zależne. Możemy również powiedzieć, że są one albo równoczesne, albo niezależne od czasu. Umysł doskonały jest w stanie wszystkie je zrozumieć od razu. Niedoskonałość umysłu człowieka czyni jednak z procesu myślenia działanie, które prowadzi nas krok po kroku z mniej zadowalającego stanu niedostatecznego poznania, do bardziej zadowalającego stanu lepszej znajomości rzeczy. Jednakże czasowy porządek, według którego zdobywana jest nasza wiedza, nie może być mylony z logiczną równoczesnością wszystkich części apriorycznego systemu dedukcyjnego. W takim systemie, pojęcia pierwszeństwa i następowania mają jedynie charakter metaforyczny. Nie odnoszą się one do samego systemu, lecz do działań zmierzających do zrozumienia go. Sam system nie implikuje ani kategorii czasu, ani związku przyczynowego. Między elementami istnieje związek funkcjonalny, ale nie ma w nim ani przyczyny, ani skutku.
>
> Tym, co epistemologicznie odróżnia system prakseologiczny od systemu logicznego jest to, że implikuje on zarówno kategorie czasu, jak i przyczynowości.

Aby zrozumieć, o co chodzi Misesowi, zajmijmy się słynnym odkryciem matematycznym, jakim było twierdzenie Pitagorasa. Jak doskonale wie każde dziecko, pod każdą szerokością geograficzną, twierdzenie to mówi, że między trzema bokami trójkąta prostokątnego istnieje stała zależność, mianowicie, że suma kwadratów przyprostokątnych

równa się kwadratowi przeciwprostokątnej. Żaden z boków trójkąta nie przyczynia się do tego, że inny bok ma określoną długość. Ani twierdzenie Pitagorasa, ani też każdy z nieskończonej liczby trójkątów, którego ono dotyczy, nie posiada z innymi trójkątami jakiejkolwiek relacji czasowej. Nie musimy sobie nawet zadawać pytania, czy formuły matematyczne istnieją niezależnie od umysłu ludzkiego, czy nie. Bez względu na okoliczności, wystarczy, że zrozumiemy zależność wydedukowaną przez Pitagorasa, a wówczas universum złożone ze świata trójkątów prostokątnych, wraz z wzajemnymi relacjami ich boków czy innymi faktami geometrycznymi jakie ich dotyczą, ukaże nam się w postaci całkowicie bezczasowej, idealnej formy. I chociaż nasz ograniczony umysł ogarnia te zjawiska stopniowo, jedno po drugim, ich istnienie jest równoczesne z samym pojęciem „trójkąta prostokątnego". Żaden z aspektów tego zjawiska nie występuje „przed" innymi lub „po" nich, w formie idealnej nie ma też między nimi związku przyczynowo-skutkowego.

Ludzkie działanie jest inne. Tak jak idea trójkąta prostokątnego implikuje obecność twierdzenia Pitagorasa, idea ludzkiego działania implikuje pojęcia: „przed" i „po", a także „przyczyna" i „skutek". Nie możemy uczynić ludzkiego działania sensownym, dopóki nie zrozumiemy, że istnieje przeszłość stanowiąca dla biorących w nim udział ludzi glebę, w której ziarno działania może zostać zasiane; teraźniejszość, w czasie której zasianie to następuje; i przyszłość, w czasie której uczestnicy działania mają nadzieję zebrać owoce swoich akcji. Podobnie, należy wiedzieć, że człowiek angażując się w działanie ma nadzieję, iż będzie ono przyczyną pożądanego przezeń rezultatu, w przeciwnym razie nie będzie działać w ogóle.

Postrzeganie ekonomii, jak gdyby była ona zbiorem formuł matematycznych, ma sens jedynie wtedy, gdy na przykład badamy zachowania się graniczne – niech to będzie stan równowagi – do którego rzeczywista gospodarka może zmierzać. Kiedy jednak chcemy wyjaśnić ludzkie działanie, napotykamy na przeszkody, ponieważ podejście matematyczne eliminuje z pola widzenia rzeczywiste ludzkie wybory, zjawisko odróżniające ekonomię od innych dyscyplin nauki.

Przeanalizujmy przykład z podręcznika Stevena Landsburga, zatytułowanego *Price Theory*, w którym autor przypomina studentom, że:

> Rozróżnienie między przyczyną a skutkiem jest szalenie ważne. Dla pojedynczego konsumenta czy dostawcy, cena traktowana jest jak coś narzuconego z góry i wyznacza poziom podaży lub popytu. Dla rynku, jako całości, krzywe popytu i podaży wyznaczają cenę i ilość równocześnie.

Landsburg mówi studentom, że nie wolno im patrzeć na ceny, jako na coś, co jest rezultatem ludzkiego działania, gdyż indywiduum uważa ceny za coś danego z góry. Powinni natomiast wiedzieć, że czynnikiem pokazującym co równocześnie dzieje się na rynku są abstrakcyjne pojęcia matematyczne, jakimi są krzywe popytu i podaży.

Należy Landsburgowi przyznać rację; rozróżnienie między przyczyną a skutkiem jest bardzo ważne. Jednakże trzeba nam wiedzieć, że z punktu widzenia nauki o ludzkim działaniu, przedstawiona przez niego zależność przyczynowo-skutkowa została odwrócona. Ceny i ilości zmieniają się wyłącznie w wyniku ludzkiego działania. Skąd by bowiem pojawiła się nowa cena, jeśli nie w wyniku licytacji, w której ludzie żądają, lub płacą, cenę powyżej, lub poniżej ceny rynkowej? Czynnikiem, który uruchamia procesy rynkowe jest nieustanne ludzkie pragnienie osiągnięcia lepszych warunków życia w niedającej się przewidzieć przyszłości.

Landsburg znalazł się w dziwacznym położeniu z powodu swojej nieprzepartej chęci przedstawiania ludzkiego działania w postaci równań matematycznych. Równania te nie uwzględniają bowiem twórczej natury ludzkich decyzji opartych na takich kategoriach, jak przyczyna, skutek, przed i po. Opisują one jedynie świat bezczasowych korelacji, którym brakuje przyczyny. Ludzkie zamiary nie odgrywają w tym modelu żadnej roli, ponieważ zakłada się w nim, że ludzie znają wszystkie możliwe fakty dotyczące ich sytuacji i przyjmują je jako coś co jest im dane z góry. Świadom ograniczeń swojej metody, Landsburg zdecydował się wyeliminować z gospodarki ludzkie działanie.

To, że krzywe popytu i podaży dają nam przybliżony obraz tego, co dzieje się na rynku jest rezultatem ludzkiego działania, a nie jego przyczyną. Nikt nie działa w celu ustanowienia równowagi między popytem a podażą. Ludzie na rynku zachowują się tak, aby osiągnąć zysk, a w szerszym rozumieniu tego słowa, wymieniają między sobą produkty lub usługi, ponieważ czują, że w wyniku tej wymiany mają się lepiej niż mieliby się gdyby do tej wymiany nie doszło. To, że w wyniku ich pragnienia osiągnięcia zysku popyt równoważy podaż jest produktem ich celów. Oto, co na ten temat pisał w *Individualism and Economic Order* Hayek:

> „Współczesna teoria konkurencji zajmuje się nieomal wyłącznie stanem tak zwanej „równowagi konkurencyjnej", co do którego zakłada się, iż dane pochodzące od różnych jednostek są wzajemnie do siebie dostosowane.

Aby uczynić teorie ekonomiczne posłusznymi modelowi matematycznemu, neoklasyczni ekonomiści usunęli z nich sam przedmiot ekonomii prakseologicznej, czyli ludzkie działanie. Oto, co pisze w tej sprawie Mises:

> Ekonomiści neoklasyczni ignorują całkowicie problem teoretycznego wyjaśnienia procesu rynkowego i zadowalają się terminem posiłkowym („równowaga") zrozumiałym w swoim własnym kontekście, a pozbawionym sensu poza tym kontekstem.

Badanie zależności między zdarzeniami, z zastosowaniem aparatu matematycznego, jest centralnym problemem fizyki i chemii, gdyż w tych naukach jesteśmy w stanie

wyznaczyć stałe korelacji, dzięki czemu możemy dokonywać praktycznych przewidywań. Jesteśmy bowiem pewni, że elektron nie może zdecydować nagle, że przestaje być przyciągany przez proton, czy że tlen dojdzie do wniosku, iż woli się odtąd wiązać z trzema atomami wodoru, a nie z dwoma.

Takich stałych w ludzkim działaniu nie ma. Przedmiotem badań ekonomii, w przekonaniu przedstawicieli szkoły austriackiej, jest logika zdarzeń ekonomicznych, a nie korelacje między nimi. Badanie zależności jest przedmiotem historii ekonomii i nigdy nie doprowadzi do odkrycia fundamentalnych praw ekonomii, właśnie z powodu braku tychże stałych. Jeśli dojdziemy do wniosku, że zeszłoroczna podwyżka ceny chleba o 10 centów doprowadziła do spadku popytu na chleb o 2 proc. – w rozumieniu neoklasyków, mierzymy *elastyczność popytu* na chleb – to nie wiemy jednak, co stanie się w tym roku, jeśli cena pójdzie w górę o dalsze 10 centów.

Równania matematyczne mogą być użyteczne do modelowania rezultatów planów, które były dokonane w przeszłości. Jeśli gracz w bejsbol zdecyduje się wybić piłkę, możemy w oparciu o równanie matematyczne, zakładając znajomość siły z jaką zdecydował się uderzyć, przewidzieć trajektorię lotu piłki. Jednakże takie równanie będzie bezużyteczne, w przypadku gdybyśmy chcieli przewidzieć czy uderzający zmieni swoje zdanie i zdecyduje się na inne uderzenie.

Podobnie będzie w przypadku względnych cen akcji dwóch spółek biorących udział w fuzji. Ich notowania mogą przez jakiś czas być zgodne z przewidywaniami modelu matematycznego. Wystarczy jednak, że inwestorzy dowiedzą się czegoś, co zmieni ich zapatrywania na proponowaną fuzję, a wówczas ceny akcji mogą się różnić, i to znacznie, od przewidywań tego modelu. Niech się przykładowo dowiedzą, że do fuzji może z jakiegoś powodu nie dojść, a wówczas cena akcji spółki sprzedającej może gwałtownie spaść. Arbitrażysta giełdowy[1] – aby przewidzieć reakcję uczestników rynku na pojawienie się jakichś rewelacji – musi posługiwać się swoją wiedzą historyczną. Wystarczy więc, że ten nowy poziom ryzyka zostanie uwzględniony w modelu, by zaczął on znowu funkcjonować należycie. Jednakże sam model nie jest w stanie uchwycić zmian w ludzkiej percepcji, tej która zapoczątkowała stworzenie nowego planu i zmiany decyzji. I właśnie implikacjami takiego planowania zajmuje się szkoła austriacka. Chodzi o moment wyboru, kiedy jakiś plan koncentruje się na określonym celu, pomijając inne cele, i wybiera do jego osiągnięcia konkretne środki, odrzucając całą ich resztę. Ekonomia matematyczna modeluje poszczególne fazy rynku w sytuacji gdy takich planów nie ma, albo gdy nie uległy one zmianie. Innymi słowy, zajmuje się ona sytuacjami, w których ludzkie decyzje – przedmiot zainteresowań szkoły austriackiej – nie są podejmowane.

[1] Makler spekulujący na różnicach cen akcji czy towarów (commodity) występujących pomiędzy różnymi rynkami czy parkietami – przyp. tłum.

Nie oznacza to wcale, że modele matematyczne są w ekonomii bezużyteczne, lecz że nie są one w stanie opisać istoty ludzkiego działania. Brytyjski filozof, Michael Oakeshott pisał, że możemy traktować poszczególne zjawiska w kategoriach systemu mechanicznego charakteryzującego się stałą, mierzalną reakcją na identyczne warunki lub w kategoriach działalności inteligentnej, czyli takiej, która nie jest postrzegana jako rezultat procesu mechanicznego. Komentując te dwa różne stanowiska Oakeshott pisze:

> W terminie „nauka o społeczeństwie" (ujętym w formuły mechaniczne) [...] społeczeństwo rozumiane jest jako proces, bądź struktura, bądź ekologia; znaczy to, że jest ono nieinteligentnym zachowaniem na wzór procesu genetycznego, struktury chemicznej czy systemu mechanicznego. Składowymi tego procesu nie są elementy wykonujące działanie; należą do nich wskaźniki urodzeń, grupy wiekowe, przedziały dochodowe, ilorazy inteligencji, style życia, prężność środowiska, średnia wieku umysłowego, rozkład w czasie i przestrzeni, liczba absolwentów, tendencje prokreacyjne czy tendencje w wydatkach, systemy edukacji, statystyki chorobowe, statystyki dotyczące biedy, bezrobocia etc. Zaś celem takiego przedsięwzięcia jest uczynić te elementy bardziej zrozumiałymi, w kategoriach twierdzeń ukazujących ich funkcjonalne współzależności albo związki przyczynowo-skutkowe [...] Nie jest to wcale przedsięwzięcie niemożliwe. Jednakże z ludzkim działaniem ma ono niewiele wspólnego, a już z dokonaniami biorących w nich udział aktorów wspólnego nie ma nic. Bez względu na to czy presja na środowisko, styl zachowania się czy dystrybucja kuchenek gazowych wpływa – powiedzmy – na ilość samobójstw czy spadek zużycia detergentów, nie są to czynniki wpływające na decyzje o takim a nie innym zachowaniu się aktorów w sytuacjach, kiedy chcą oni osiągnąć wyimaginowany bądź pożądany stan zaspokojenia swoich potrzeb. Nieporozumieniem jest wykorzystywanie takiej metody do opisu ludzkich działań czy zachowania się jego aktorów. (*On Human Conduct*).

Ekonomia w wydaniu szkoły austriackiej jest ekonomią człowieka rozumianego jako aktor (podmiot) twórczy i myślący.

Indeks

A

A.C. Pigou 183
Adam Smith 62, 219
akumulacja kapitału 70
Alan Greenspan 89
Albert Schweitzer 128
Alfred Marshall 72, 102, 233
Alfred Schutz 232
Amazon.com 27, 83
America Online 83
Analiza efektywności 142, 143
analiza dobrobytu 185
anarchokapitalizm 218
Andrew Bard Schmookler 224
Andrew Zimbalist 201
Anne Robert Jacques Turgot 227
Anthony M. Carilli 171
Apple Computers 197
arbitraż 92
arbitrażysta 126
ATCK 157, 159, 164–166, 171, 172, 174
August Dvorak 192, 195
Austracka Teoria Cyklu Koniunkturalnego 157
austriacka szkoła ekonomii 227
austriacki pieniądz 117

B

Bank 107, 108
bank centralny 109, 113, 155–158, 164–166, 171, 174
bankructwa 168
bejsbol 75
Benjamin M. Anderson, Jr 231
bessa 164
Betamax 191, 192, 194, 195
Bettina Bien Greaves 234
Beyond.com 161
bezpieczeństwo 175–179
bezsilność socjalizmu 126
Biblia 224
bilans handlowy 69
bilans zysków i strat 58, 193
Bill Gates 22, 83
Bill Murray 79
Bill Wirtz 204
Bilon 108
biznes 156, 163, 167, 168, 170
bogactwo 88
Bogactwo narodów 19, 49
boom 157, 159, 161–163, 167, 170, 210, 211
Brian Arthur 192
Brian Caplan 237
brytyjscy ekonomiści klasyczni 58
Bush 138

C

Carl Menger 20, 23, 29, 34, 40, 53, 67, 208, 229
Carol Brass 201
cash holdings 71
cena 78, 136, 137, 239–241

cena akcji 153
cena maksymalna 148
cena minimalna 145
centralni planiści 125, 128, 195
ceny 99, 124, 126, 127, 130
ceny docelowe 145
ceny rynkowe 98
ceny ustalone sztywno 145
certyfikaty pieniężne 107
Charles Murray 139
Charles Upton 98
Chiny 64, 131
Claude-Frederic Bastiat 18, 202, 208–210, 217, 228
clearing 61
closing 27
cywilizacja 86
czynniki produkcji 87

D

Dana Gillmore 179
Danny DeVitto 153
David Gordon 218
David Hume 114
David Ricardo 19, 51
deflacja 110, 112
diamenty 36, 68
Diane Scarponi 201
dobra kapitałowe 97–100, 102, 103, 105, 127
dobra komplementarne 46
dobra konsumpcyjne 97, 102, 103
dobra niższego rzędu 46
dobra produkcyjne 41, 45, 46, 98
dobra wyższego rzędu 41, 46
dobro 66–68
dochody 99, 100, 104
dolar 112
Dole Foods 206, 207
Dolina Krzemowa 161
dystrybucja majątku 81
Dzień Świstaka 79

E

Edward Elgar 234
efektywność 140
Egipt 142
ekonomia 17–20, 23, 24, 26, 27, 32–34, 38, 50, 82, 215, 225
ekonomia dobrobytu 183, 184
ekonomia klasyczna 35
ekonomia matematyczna 237, 241
ekonomia neoklasyczna 237
ekonomia polityczna 215, 216
ekonomia prakseologiczna 237
ekonomiści 109, 111, 219, 220
ekonomiści klasyczni 89
ekspansja kredytowa 162–164, 171, 172
eksperyment myślowy 29
elastyczność pieniądza 71
Enron 161
entrepreneur 61
Eric Voegelin 232
Ernst Cassirero 106
Eugen von Boehm-Bawerk 104, 230

F

fabrykant 85, 89
F.A. Hayek 73, 216, 217, 229
fazy recesji 157, 158
fazy boomu 158

Fed 113, 152, 153, 155, 156, 158–161, 163, 164, 166, 167, 172, 173, 219
Federal Reserve Board 145, 155
fiat money 69
firmy internetowe 160–162
fizyczne koszty produkcji 193
fizyka 26
Ford 189
formy interwencji w rynek 189
fotony 31
Frank Fetter 230
Franklin D. Roosevelt 110
Fritz Machlup 232
funkcje rynku 81

G

Gallo Wines 206
George Koether 234
George Reisman 234
giełda 160
Gingrich 206
G.L.S. Shackle 235
Goethe 71
Goldberg 139
Gordon Tullock 165
Gore 138
gospodarka 65, 78, 97, 100, 102, 108, 111, 114, 115, 150, 207, 208, 210, 212
gospodarka centralnie planowana 186
gospodarka rynkowa 71, 94
gospodarka socjalistyczna 124, 127, 132
gotówka 111, 112, 115, 156
Gregory M. Dempster 171
gromadzenie gotówki 72
grupy interesów 137

H

Hans-Hermann Hoppe 218, 220
Hans Sennholz 92, 234
Hayek 126, 131–133, 137, 186
Hazlitt 233
Heartland Institute of Chicago 204
Helena Bonham-Carter 49
Henry Hazlitt 228
Hernando de Soto 142
high tech 193
hiperinflacje 155
Hiszpania 51
HMO 138
Honda 192
Hoover 164
Human Action 93

I

IKEA 220, 221
Ikeda 135, 137–140
Imperium Rzymskie 99
indeks cen konsumenckich 117
indeks cen 72
indeksy siły nabywczej 119
inflacja 110, 112, 113, 115, 117, 118
Intel 192
interesy konsumenta 175
interwencja państwa 137
interwencja rządu 182, 191, 193, 194
interwencje gospodarcze 184
interwencjonizm 63, 135, 137, 140, 216, 217, 223
inwestor 78, 91
inżynieria społeczna 226
Irving Fisher 114, 231
Israel Kirzner 17, 72, 88, 97, 230, 232, 234

J

Jack Sullum 178
jakość produktu 179
James Buchanan 237
Japonia 64
Jared Diamond 192, 196
Java 152
Jean-Baptiste Say 173, 228
Jean Bodina 114
jednostajnie wirująca gospodarka 84–90, 94, 127
jednostki marginalne 37, 55
Jeff Bezos 83
Jerry Reinsdorf 204
Jim Clark 83
J.K. Rowlings 148
Joerg Guido Hulsmann 137, 218
John Locke 114
John Stossel 221
John Gray 222
John Maynard Keynes 25
John Rowland 201
John von Neumann 232
Jordan 51–53
Joseph Schumpeter 18, 227
Justin Fox 165

K

kapitalista 81–85, 88–90, 95, 173
kapitał 85, 88, 89, 93, 94, 97–101, 103, 104, 173
kapitał firmy 98
Karol Marks 19, 35
Keynes 210–212, 232–234
keynesiści 211
klawiatura Dvoraka 191, 192, 196
Knut Wicksell 231
komunitarianie 222
komunizm 35
koncepcja kapitału 40
koncepcja stabilnego pieniądza 116
kongres 140
konkurenci 178
konstrukcja wyimaginowana 84
konsumenci 54, 64, 94, 157–160, 169, 170, 172, 175, 179–181, 183, 187, 194, 198
konsument 81, 83, 94, 176–178
konsumpcja 41–45
kontrola czynszów 136
kontrola płac 138
korekta 151, 154
korekta cen 151
korzyści zewnętrzne 183
koszt 22, 72–75, 105
koszty produkcji 88
koszty transakcji 185
koszty wejścia 182
koszy zewnętrzne 183
Krajowe Centrum Analiz Politycznych 138
kredyt 152
Krugman 187, 189
kryterium Pareto 143
kryzys 211
krzywe popytu i podaży 239, 240
Kurt Vonnegut 87, 134
Kuwejt 100

L

laborystyczna teoria wartości 35, 118
Lachmann, 104
Lakers 74
Lamborghini 91

Larry Ellison 83
Larry Margasak 205
Las Vegas 130
Laurence Moss 234
law of association 53
Leland Yeager 234
Lenin 125, 129
Leon Walras 229
Leonard E. Read 50, 234
Lew Rockwell 130
Linux 180
Lionel Robbins 184, 232
lobbing 137, 188, 204
Long-Term Capital Management 153, 160, 169
Ludwig Lachmann 40, 216, 233, 235
Ludwig von Mises 13, 71, 79, 216, 217
ludzkie działanie 18–22, 26, 43, 116

Ł

łatwy kredyt 161, 167, 168, 172

M

Macintosh 192, 197
majątek narodowy 151
malinvestment 162
marginalna preferencja czasowa 90
marginalna użyteczność 37, 86
marginalna wydajność pracy (marginal productivity of labor) 94
Marilyn Manson 30
Marks 58, 82, 232
Marksiści 94
Marshall 72, 73
Matka Teresa 128
Matsushita 194
mechanizm cenowy 218, 225
mechanizm korygujący 170
Medicaid 138
Medicare 138
Meksyk 169
Menger 72–74
Mercedes 192
Merton Miller 98
metale szlachetne 68
Michael Jordan 51, 74
Michael Oakeshott 20, 242
Michaił Gorbaczow 130
Michellin 178
Microsoft 83, 181, 193, 195–198
Międzynarodowy Fundusz Walutowy 169
Milan Kundera 130
Milton Friedman 66
minarchia 218
Mises 17, 19, 20, 24, 44, 79–81, 83–86, 93, 97, 98, 102, 104, 119, 125–127, 129, 130, 135, 154, 193, 203, 211, 217, 218, 223–225, 229–235, 237, 238, 240
monety zdawkowe 108
MS-DOS 197
Murray N. Rothbard 12, 23, 110, 134, 140, 184, 216, 218, 233
MZM 160, 161

N

nanotechnologia 225
NASDAQ 151, 152, 160, 161
nazizm 135
Netscape 83
Newt Gingrich 205, 206
Nicola Tynan 178
niedobór 62, 63

Niemcy 131
nieprzewidywalność 62, 217
nieprzewidywalność przyszłości 193
niewykorzystane moce wytwórcze 103
nominalna wartość 111
notowania ciągłe na giełdzie 77
Nowa Zelandia 130
Nowy Porządek 135

O

obiekt 31
obligacje 159, 162
obligacje skarbu państwa 91
odsetki 84, 85, 90, 91
okrężne metody produkcji 104
oprocentowania kredytów 156
Oracle 83
Oskar Morgenstern 232
oszczędności 42–44, 210
Otto Bauer 231

P

państwo 136–138, 174, 218, 219, 223
państwo dobrobytu 139
Pareto 143, 144, 184
Partia Komunistyczna 134
partnerstwo publiczno-prywatne 221
Paul Cantor 234
Paul David 196
Paul Gottfried 223
Paul Kedrosky 192
Paul Krugman 110, 187
Paul Rosenstein-Rodan 232
Percy Greaves 234
Peru 142
Peter Boettke 129
Peter Lewin 143
Philip Wicksteed 229
pieniądz papierowy 155
pieniądz właściwy 108–110
pieniądze 64, 65, 67, 69, 71, 107–110, 113, 116–118
pieniądze fikcyjne 109
pieniądze papierowe 69, 115
pierwotna stopa procentowa 157
Piramidka Ponziego 161
P.J. O'Rourke 95
plan biznesowy 101
plan centralny 129, 132
plany działających ludzi 28
płaca 82, 84
płaca minimalna 147, 148
pług Bastiata 208
płynność finansowa 146
podatki 136
podaż 55, 62
popyt 210
podwójna księgowość 71
podział pracy 49–51
popyt 60–63, 98, 102, 104, 173
popyt efektywny 62
popyt konsumpcyjny 211
posiadacz ziemski 81, 83, 84, 95
poziom stóp procentowych 174
pożyczki 90, 202, 209, 210
pożyczkobiorcy 158, 209
pożyczkodawcy 158, 209
pracobiorca 94
pracodawca 94
prakseologia 79
prawo współpracy 51
prawo malejącej użyteczności marginalnej 37, 45
prawo przewagi komparatywnej 51

prawo Saya 173, 228
prawo współpracy 49, 53
preferencja czasowa 43, 44, 90
preferencje 222, 224, 225
Principles of Economics 29, 36
proces marnotrawstwa 171
proces oszczędzania 41
procesy rynkowe 61, 63, 218, 225
producent 95
produkcja 95
Produkt Narodowy Brutto 113
produktywność 98
profit 84, 88, 90, 93
projektant mikroprocesora 50
promowanie przemysłu 201
prosty stan spoczynku 78
protekcjonizm 207
przedsiębiorca 81, 83, 84, 87, 88, 91, 92, 95, 159, 165, 169, 173, 176, 182
przedsiębiorcy 66, 84–88, 90, 91
przedsiębiorczość 83, 88
przegrzanie 158
przeinwestowanie 162
przymus 219
pułapy cenowe 95

Q

QWERTY 191, 192, 195–197

R

rachunek ekonomiczny 57, 58, 64, 65, 69, 126–128, 198
Rada Rezerw Federalnych 89, 109
Ralph Raico 234
recesja 162
redystrybucja 171
reżymy totalitarne 133
Richard Ebeling 233
Richard Cantillon 227
Richard E. Wagner 165
Richard Nixon 110
Richard Posner 141
Richard Timberlake 116
Richard von Strigl 232
Robert Lucas 165
Robert Goldberg 138
robotnik 81, 83, 173
roboty 78
Roger Garrison 153, 170
Roger G. Noll 201
role ekonomiczne 81
Ronald Coase 178, 182, 185
Roosevelt 164
Rosjanie 160
Rothbard 228, 234
Rozbitek 29, 31
rozliczenie kapitałowe 99
Równanie Fishera 115
Równość 133
Ruch faszystowski 135
Rudolf Habsburski 229
rynek 77, 78, 83, 85, 87, 91, 100, 104, 111, 145, 150, 152, 191–193, 197–199, 217, 218, 220, 221, 224, 225
rynek stóp procentowych 156
rynki międzynarodowe 64
rynkowa stopa procentowa 159
rynkowy system cen 54
rynkowość 67
ryzyko 177–180
rząd 151, 153, 184, 186–190, 202–206, 210
rząd Stanów Zjednoczonych 184

S

Saddam Husajn 100
Sam Peltzman 178
Sanford Ikeda 135, 188
scholastycy 227
Sheldon Richman 129
sieci ABC 221
siły rynkowe 136
Skarb Państwa 109
składniki ludzkiego działania 32
Smith 49, 51
socjaliści 128, 132
socjalizm 46, 82, 124, 126, 128–133
Sony 194
spekulacja 150
społeczeństwo 217–219, 222, 224–226
społeczeństwo rynkowe 130
społeczeństwo leseferystyczne 216
społeczeństwo socjalistyczne 128, 131, 132
społeczenstwo rynkowe 221
społeczeństwo wolnorynkowe 133
sposobności 66
sprawiedliwość społeczna 213
Stany Zjednoczone 64, 105, 135, 137
standard złota 68, 112
Stan Leibowitz 195
stan spoczynku 77, 78
stawka płacowa 92, 93
Stephen Margolis 195
Steve Case 83
Steve Gregerson 190
Steve Kurtz 141
Steven Cheung 186
Steven Landsburg 141, 239
stopa procentowa 90–92
stopa zysku 193
stopa procentowa 45, 172
struktura cen 212
struktura kapitału 46, 81, 100,102
struktura gospodarki 100
strumień dochodów 100
subiektywna teoria wartości 89
substytuty pieniądza 107, 108
subsydiowanie lekarstw 139
subsydia 204, 206, 207
subsydia dla eksporterów 206
Sunkist Growers 206
Sunsweet 206
SUNY 135
suwerenność konsumentów 102
system operacyjny 192
system prakseologiczny 238
system motywacji 203
system wartości 33
Szkocja 51
szkoła austriacka 12, 23, 100, 108, 208, 216, 219, 221, 222
szkoła neoklasyczna 11, 208

Ś

środek produkcji 89, 98
środek wymiany 66, 68
środki fiducjarne 108, 109
środki 32, 33
św. Tomasz z Akwinu 227

T

teoria rosnących przychodów 193
teoria dystrybucji 81
teoria ekonomiczna 81, 84
teoria gier 232
teoria kosztów zewnętrznych 183
teoria wyboru drogi 191

teoria wyboru publicznego 204
Thomas Malthus 19
Thomas Sowell 189
Tiffany 95
Timur Kuran 221
Tom Bethell 142
Tom Steinert-Threlkeld 197
tradycyjne wartości 223
transakcje handlowe 61
transfer majątku 102
transfer kapitału 154
Trocki 129
Trzecia Droga 135
Trzeci Świat 142
twierdzenia Pitagorasa 239

U

uciążliwość (disutility of labor) 93
uncje złota 69
Underwriters Laboratories 177
ustawa Smoota-Hawleya 164
użyteczność 39–41
użyteczność marginalna 229

V

Vernon Smith 30
VHS 191, 192, 194, 195
Virginia Postrel 197
Volvo 178

W

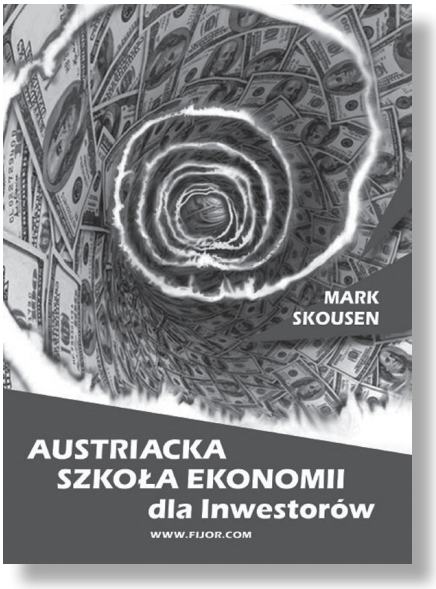
Wagner 167, 170, 171
Wall Street Journal 130
Walter Block 186, 218
Walter Mossberg 179
wartości 32, 35–37
wartość dóbr 40, 46
wartość kapitałowa 99
W.H. Hutt 88, 164, 211
Wielka Brytania 191
Wielka Depresja 164
William Stanley Jevons 229
William Peterson 234
Windows 192, 193, 198
Windows NT 180, 181
Wintel 197
własność prywatna 221
wolna bankowość 108
wolność religii 134
wolność słowa 133
wolny rynek 124, 129, 141, 190
wspólnota socjalistyczna 123
współczynnik cyrkulacji 114
wybór 30, 34, 35, 37, 86, 215, 217, 223
wymiana bezpośrednia 53, 59
wymiana handlowa 54, 56, 57, 59, 61, 62, 64
wymiana pośrednia 65
wymiana 77
wyższa konieczność 188
wzrost podaży pieniądza 112

Z

zasada użyteczności marginalnej 39
zasoby 211, 212
zasoby gotówkowe 112
zasoby kapitałowe 41
złoto 107, 108, 110, 117
Związek Sowiecki 54, 129, 134
zwykły stan spoczynku 77
zysk 58, 63, 84, 85, 90, 92
zysk przedsiębiorcy 203

FijoR PUBLISHING

Wydawca Mądrych Książek



Mark Skousen

Austriacka szkoła ekonomii dla inwestorów

Jest to kolejna pozycja wybitnego amerykańskiego specjalisty – praktyka rynku papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego i profesora uniwersytetu, Marka Skousena. Teraz, kiedy już znamy fundasmenty szkoły austriackiej możemy sprawdzić, jak dobra i praktyczna jest to teoria.

Więcej pod: **www.fijor.com**

FijoRPUBLISHING

Wydawca Mądrych Książek

Dominick T. Armentano

Walka z monopolem czy z konkurencją?

Czy jeśli firma obniża cenę swojego produktu, to jest to przejaw konkurencji czy próba monopolizacji? A kiedy firma powiększa swój udział w rynku, czy jest to dowód efektywności, czy może zagrożenie dla konkurencji? Jeśli fuzje przedsiębiorstw są ograniczane przez prawo, konkurencja jest zwiększana, czy może ograniczana?

Więcej pod: **www.fijor.com**

FijoR PUBLISHING

Wydawca Mądrych Książek

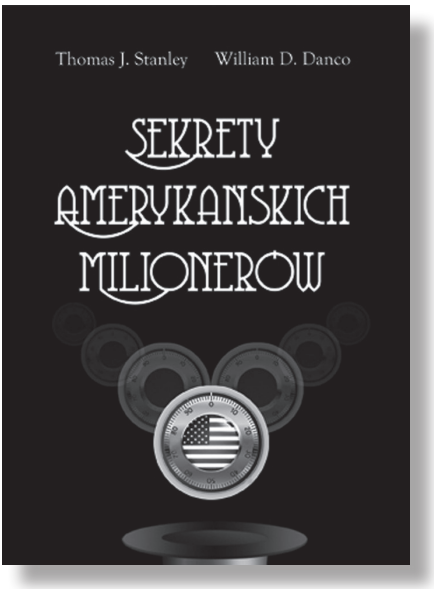
Bryan Caplan
Mit racjonalnego wyborcy

Dlaczego demokracja nie działa tak, jak tego od niej oczekiwano? Dlaczego wyborcy głosują na programy polityczne niewątpliwie szkodliwe dla gospodarki? Dlaczego dobrowolnie poświęcają wzrost ogólnego standardu życia na rzecz wątpliwych, a czasem ewidentnie złudnych korzyści? Czy obywatel rozumiejący podstawy ekonomii głosuje rozsądniej? W książce *Mit racjonalnego wyborcy* Bryan Caplan w nowatorski sposób analizuje „ekonomię" demokracji. Odpowiedzi na powyższe pytania okazują się równie ciekawe, co zaskakujące.

Więcej pod: **www.fijor.com**

FijoR PUBLISHING

Wydawca Mądrych Książek



T.J. Stanley, W.D. Danko
Sekrety amerykańskich milionerów

We współczesnym świecie grant, dotacja, darmowe transfery z kasy publicznej czy wygrana na loterii stały się gwarantem szczęścia i sprawiedliwości, zaś bogactwo zdobyte ciężką pracą to przeżytek, niekiedy wręcz przekleństwo.

Więcej pod: **www.fijor.com**

Nazwa „szkoła austriacka” pochodzi stąd, że gros jej twórców wywodzi się – jak się pewnie domyślacie - z Austrii. Jednakże okupacja nazistowska tego kraju doprowadziła do rozprzestrzenienia się jej przedstawicieli na cały świat. Dzisiaj wybitni ekonomiści reprezentujący szkołę austriacką pracują pod wszystkimi szerokościami geograficznymi. W niniejszej książce, pod terminem „ekonomista austriacki” rozumieć będziemy reprezentantów szkoły austriackiej bez względu na to, czy mieszkają oni w Austrii czy poza nią.

Wydanie II Poprawione 2012

KONTESTACJA
RADIO WOLNYCH LUDZI

ASBIRO
Tutaj wykładają przedsiębiorcy

FijoRR PUBLISHING

ISBN 978-83-89812-01-8
9 788389 812018 >